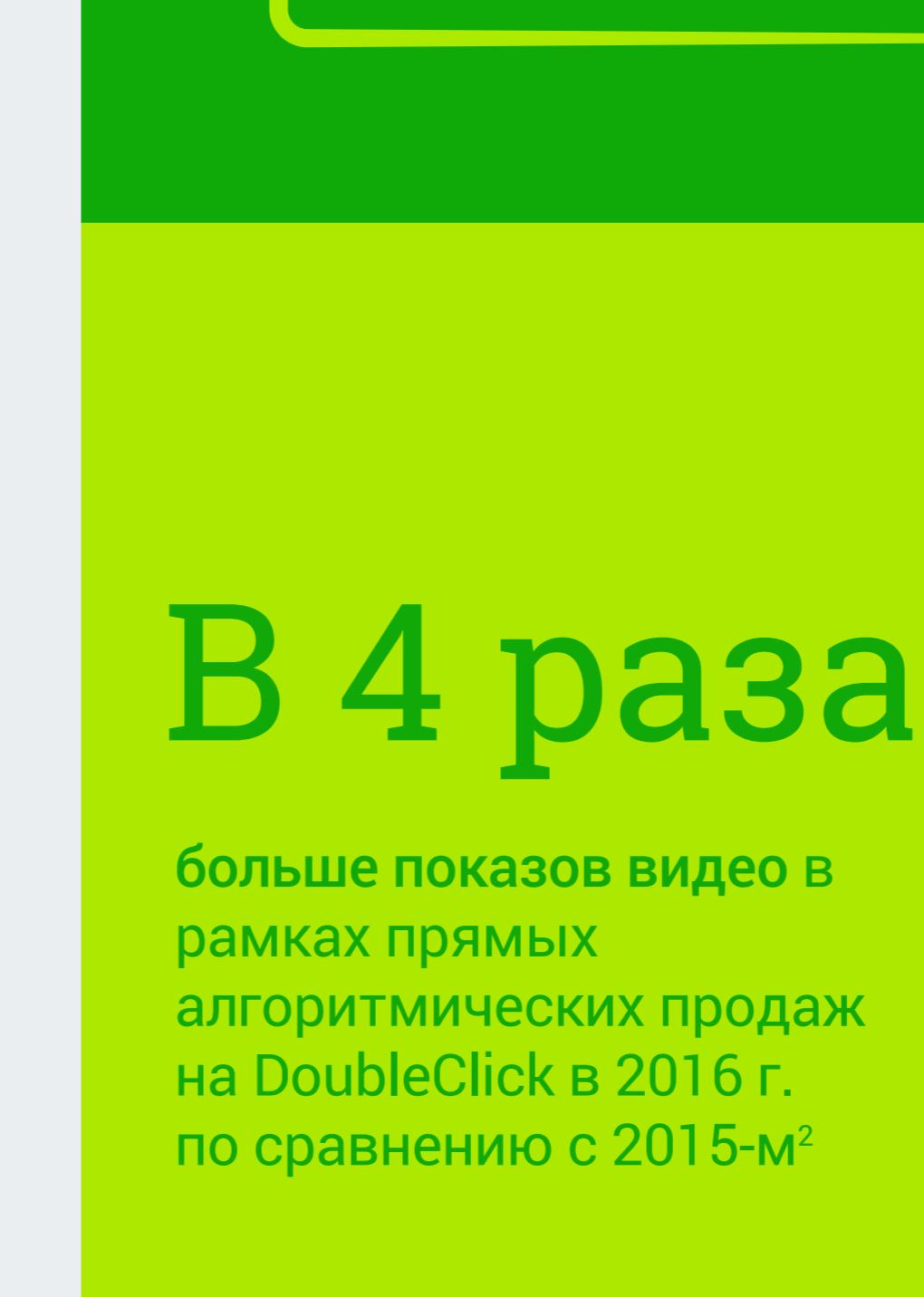


# Исследование рынка рекламы с прямыми алгоритмическими продажами

Узнайте, как повысить эффективность видеорекламы с помощью прямых алгоритмических продаж в DoubleClick.



**В 6,5 раз**

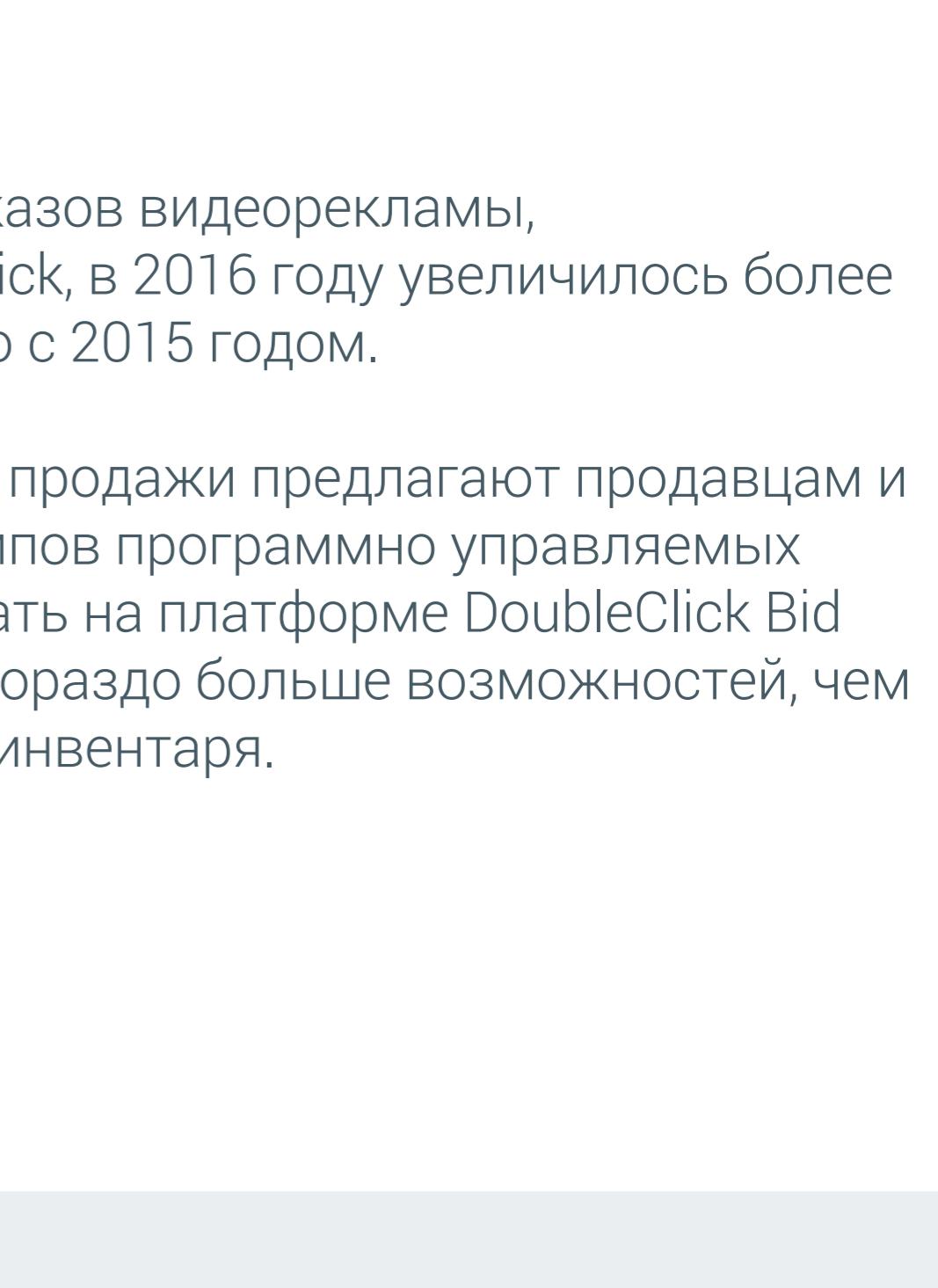
ускорился рост количества показов видео в рамках прямых алгоритмических продаж в DoubleClick по сравнению с показами в KMC в 2016 г.<sup>2</sup>

## Более 90

брендов из списка 100 крупнейших рекламодателей по версии журнала Ad Age в 2016 году заключали сделки с помощью прямых алгоритмических продаж!<sup>1</sup>

**В 4 раза**

больше показов видео в рамках прямых алгоритмических продаж на DoubleClick в 2016 г. по сравнению с 2015-м<sup>2</sup>



### Как с помощью прямых алгоритмических продаж в DoubleClick привлечь больше клиентов в сезон отпусков?

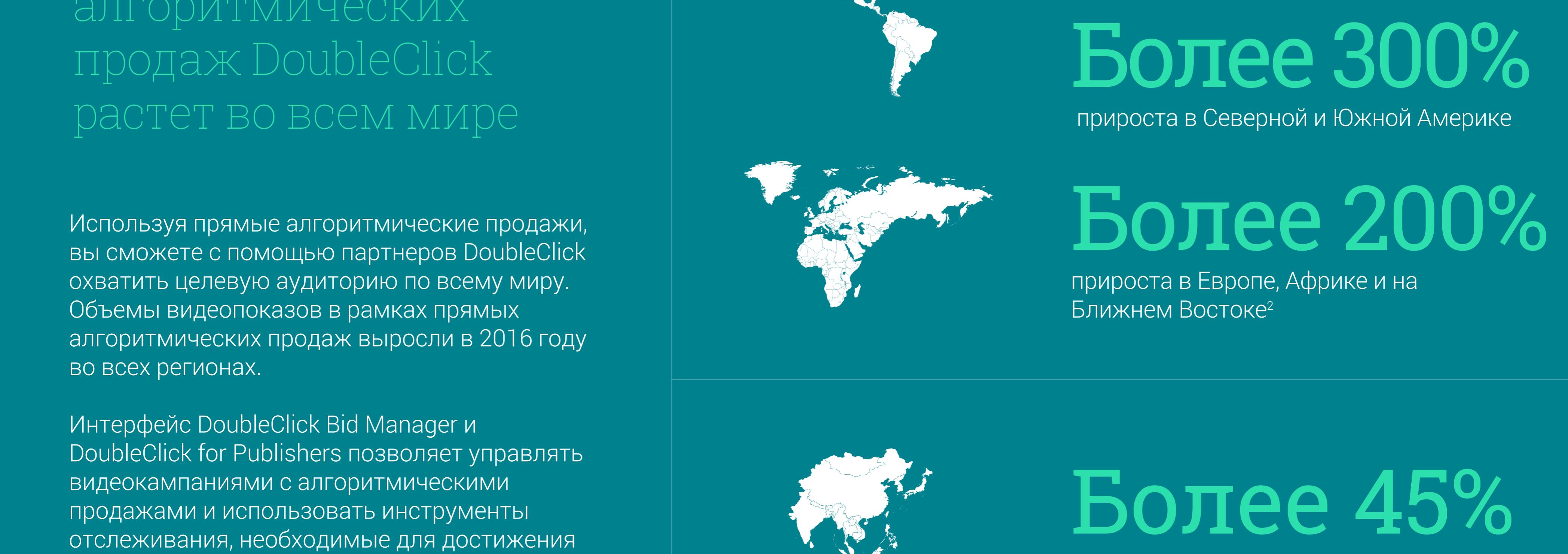
С приближением летнего сезона жители стран Европы и Ближнего Востока начинают планировать отпуска, а рекламодатели стремятся привлечь их внимание. Из-за множества сделок, платформ и партнеров маркетинговая стратегия в таких случаях может размыться. Мы советуем рекламодателям и издателям использовать прямые алгоритмические продажи в DoubleClick, в том числе гарантированные, чтобы справиться с этой проблемой.

Популярность прямых алгоритмических продаж как никогда высока: более 90 из 100 ведущих мировых рекламодателей по версии журнала Ad Age заключали сделки с их помощью в

2016 году. Количество показов видеорекламы, приобретенных в DoubleClick, в 2016 году увеличилось более чем в 4 раза по сравнению с 2015 годом.

Прямые алгоритмические продажи предлагают продавцам и покупателям несколько типов программно управляемых сделок (их можно заключать на платформе DoubleClick Bid Manager). Это открывает гораздо больше возможностей, чем обычное резервирование инвентаря.

В прямых алгоритмических продажах можно выбрать наиболее подходящий для вашего инвентаря тип сделки.



\*В DoubleClick Bid Manager рекламодателям доступны не только гарантированные алгоритмические продажи, но и гарантированные сделки на основе тегов, которые позволяют резервировать определенные объемы показов напрямую. При этом в распоряжении рекламодателей остаются ценные данные и возможности программных технологий.

Популярность прямых алгоритмических продаж DoubleClick растет во всем мире

Используя прямые алгоритмические продажи, вы сможете с помощью партнеров DoubleClick охватить целевую аудиторию по всему миру. Объемы видеопоказов в рамках прямых алгоритмических продаж выросли в 2016 году во всех регионах.

Интерфейс DoubleClick Bid Manager и DoubleClick for Publishers позволяет управлять видеокампаниями с алгоритмическими продажами и использовать инструменты отслеживания, необходимые для достижения долгосрочных целей.

За период с 2015-го по 2016 г. объемы показов видео в рамках прямых алгоритмических продаж в DoubleClick значительно выросли.

**Более 300%**

прироста в Северной и Южной Америке



**Более 200%**

прироста в Европе, Африке и на Ближнем Востоке<sup>2</sup>

**Более 45%**

всех видеопоказов в рамках прямых алгоритмических продаж в 2016 г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе были выполнены на мобильных устройствах<sup>2</sup>.

Прямые алгоритмические продажи помогут заключать большие эффективных сделок.

Инвестиции в видеорекламу, приобретенную в рамках прямых алгоритмических продаж на DoubleClick, в 2016 году росли **в 6,5 раз быстрее**, чем в предыдущем году<sup>2</sup>, что подтверждает ценность этого метода для рекламы брендов. В 2016 году объемы показов видео в рамках прямых алгоритмических продаж выросли в категории "Интернет и телекоммуникации" более чем на 130%, в категории "Путешествия" – более чем на 120%, в категории "Игры" – более чем на 90%. Кроме того, более 20% от общего количества новых показов было выполнено в издательской категории "Искусство и развлечения".

Используя прямые алгоритмические продажи в DoubleClick Bid Manager или DoubleClick for Publishers, вы сможете заключать больше ценных сделок, снизить процент ошибок и получить доступ к ценным данным. Повысив эффективность сделок сейчас, вы максимально увеличите доходы за счет широкой зрительской аудитории осенью и зимой.

Подробнее о тенденциях в видеорекламе можно узнать из нашего отчета [The State of Programmatic Direct \(Состояние прямых алгоритмических продаж\)](#): [g.co/programmaticdirect](http://g.co/programmaticdirect).

Узнайте, как с помощью прямых алгоритмических продаж и DoubleClick **максимально повысить эффективность рекламы в сезон отпусков**.

<sup>1</sup>Данные DoubleClick Ad Exchange за январь – декабрь 2016 г. и список крупнейших рекламодателей 2016 года по версии журнала Advertising Age, декабрь 2016 г.

<sup>2</sup>Данные DoubleClick Ad Exchange за январь 2015 г. – декабрь 2016 г.