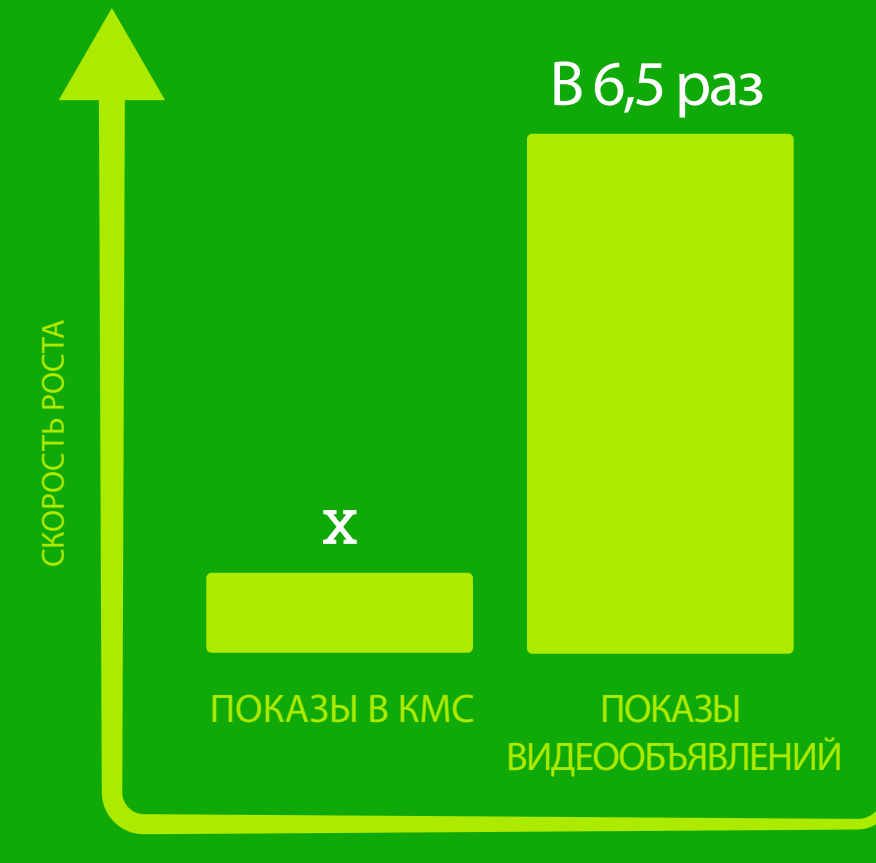
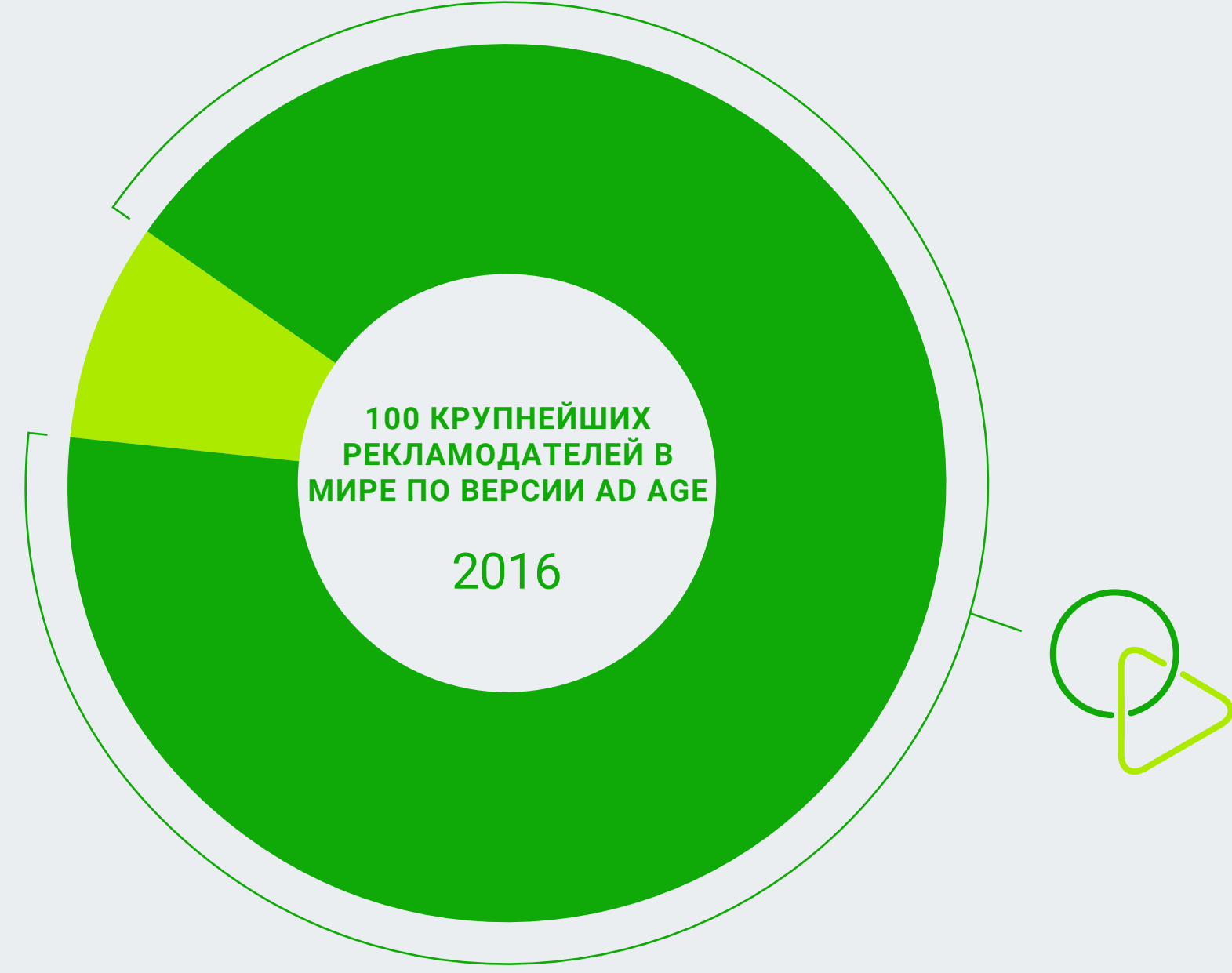


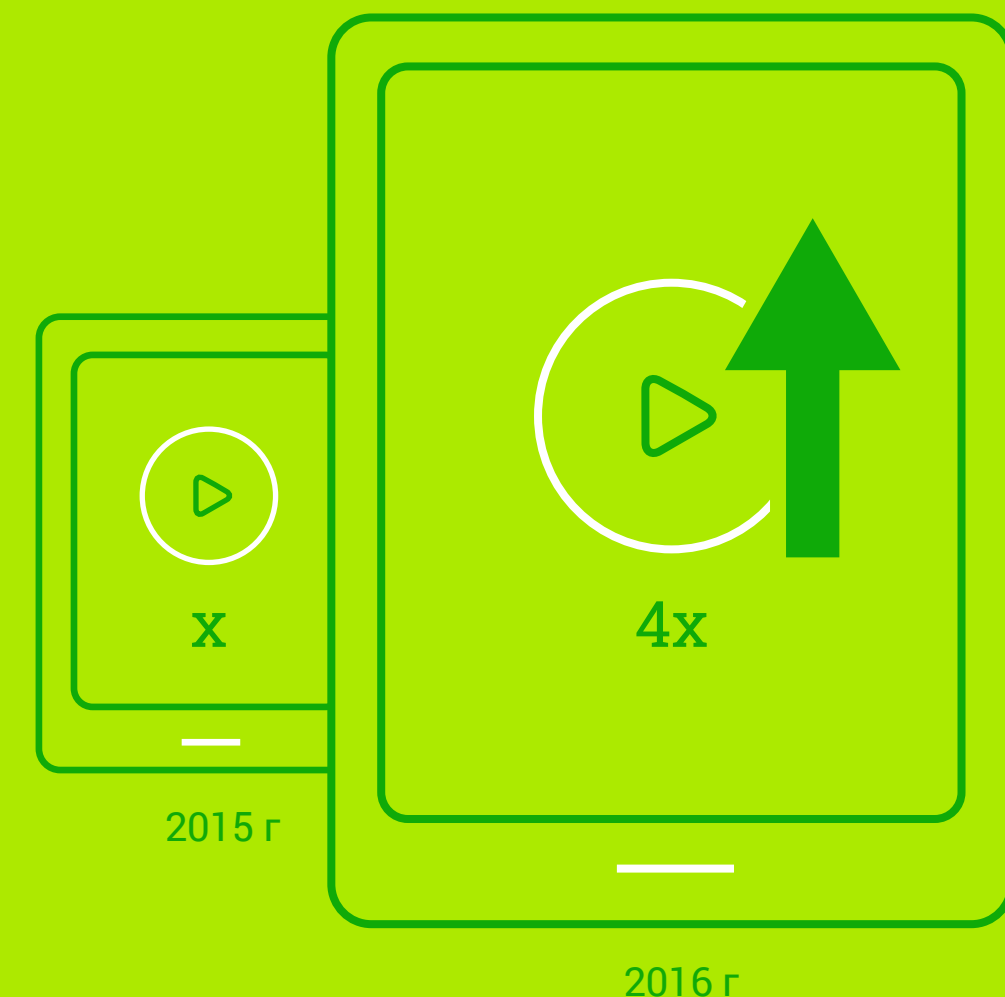
Исследование рынка рекламы с прямыми алгоритмическими продажами

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



В 4 раза

больше показов видео в рамках прямых алгоритмических продаж на DoubleClick в 2016 г. по сравнению с 2015-м²



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 размываться. 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.

Гарантированные алгоритмические продажи

Рекламодатели и издатели могут программно управлять сделками с резервированием в DoubleClick Bid Manager и DoubleClick For Publishers*. Это повышает эффективность работы и позволяет использовать единый интерфейс для анализа статистики по аудиториям. Кроме того, сделки можно согласовывать напрямую.

Обычное резервирование с помощью тегов

Рекламодатели и издатели могут согласовывать сделки 1:1 с фиксированной ценой, но без гарантированного объема показов.

Приоритетные сделки

Только по приглашению. Аукционы с договорными минимальными ценами и негарантированными объемами.



Обычное резервирование с помощью тегов

Управление осуществляется вручную через сервер видеообъявлений. Поэтому в таких кампаниях нет единой статистики и общих отчетов, а каждая сделка выполняется отдельно.

*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 видеопозаказов 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 Востоке²



Более 45%

всех видеопозаказов в рамках прямых алгоритмических продаж в 2016 г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе были выполнены на мобильных устройствах².

Прямые алгоритмические продажи помогут заключать больше 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 году², 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%². Кроме того, более 20% от общего количества новых показов было выполнено в издательской категории "Искусство и развлечения"².

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](#).

Только в 2016 году рост объемов видеопозаказов в рамках прямых алгоритмических продаж составил:



Более 130%

в категории "Интернет и телекоммуникации"



Более 120%

в категории "Путешествия";



Более 90%²

в категории "Игры"

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

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

²Данные DoubleClick Ad Exchange за январь 2015 г. – декабрь 2016 г.