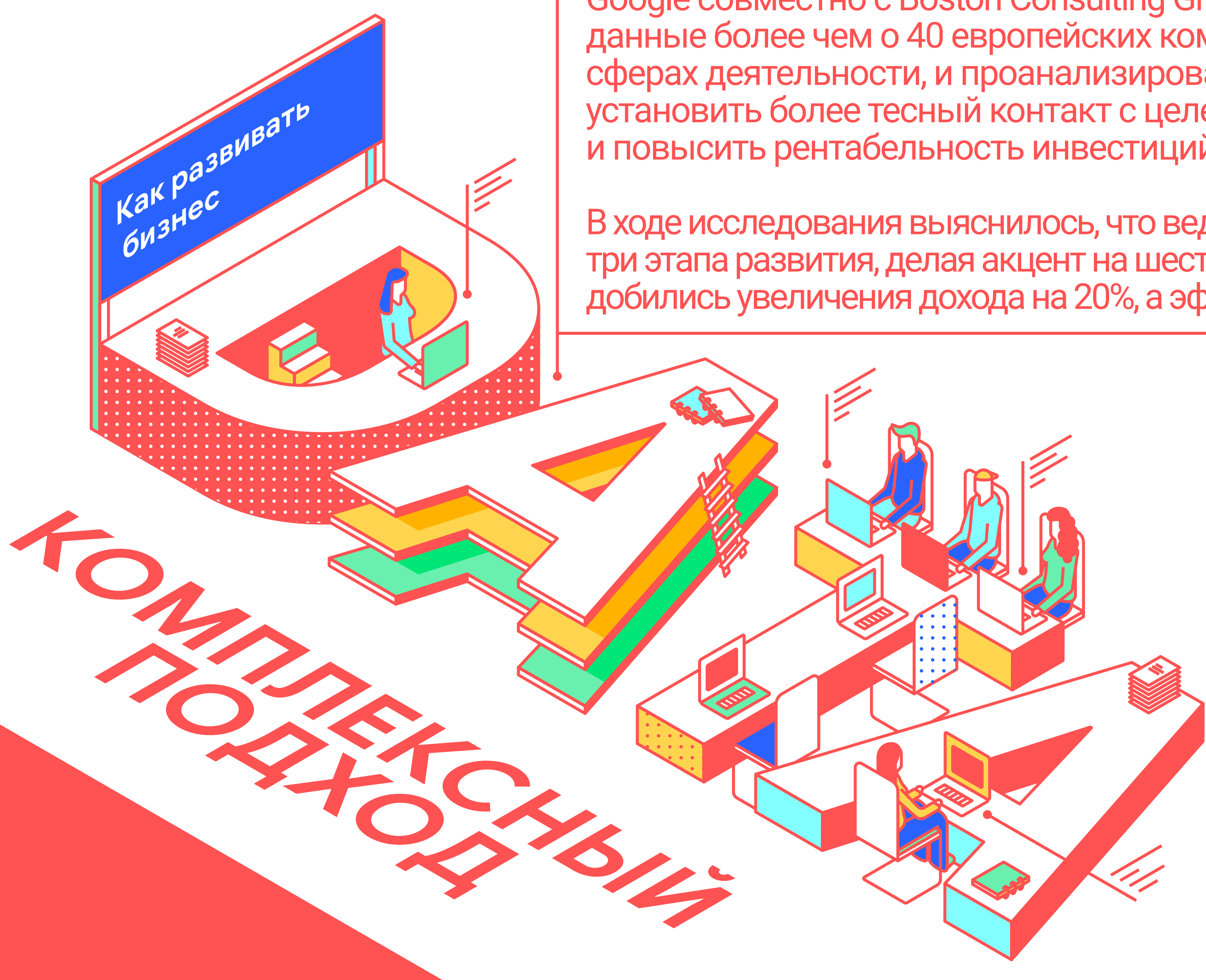


Маркетинг на основе данных позволяет компаниям находить потенциальных клиентов и показывать им эффективные рекламные сообщения.

Google совместно с Boston Consulting Group (BCG) собрали данные более чем о 40 европейских компаниях, работающих в 8 сферах деятельности, и проанализировали, как бизнес может установить более тесный контакт с целевой аудиторией и повысить рентабельность инвестиций.

В ходе исследования выяснилось, что ведущие компании прошли три этапа развития, делая акцент на шести ключевых факторах, и добились увеличения дохода на 20%, а эффективности – на 30%.

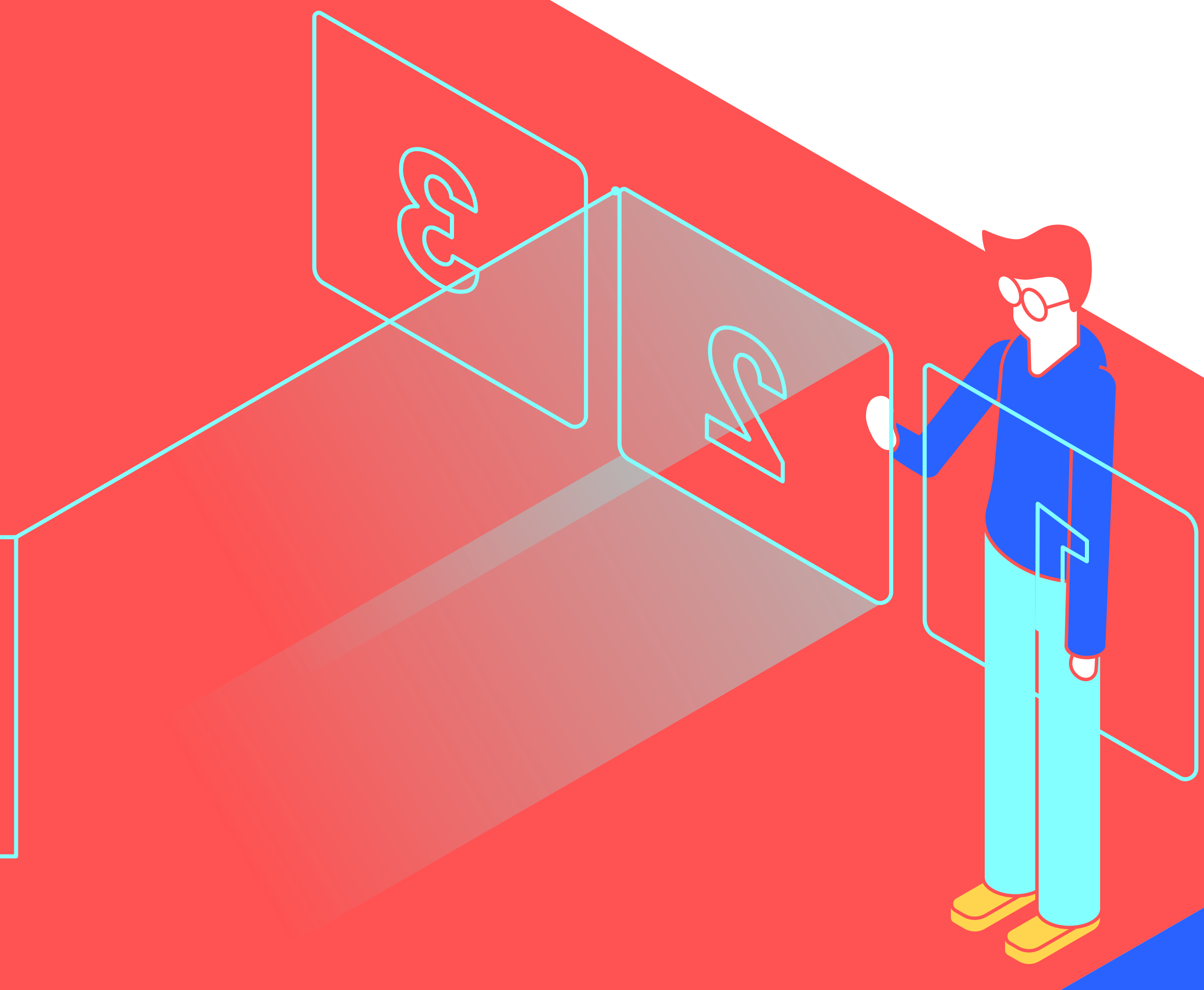
Google



КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Три этапа роста

Исследование консалтинговой группы BCG показало, что компании, занимающие передовые позиции в маркетинге на основе данных, как правило, проходили на пути к успеху три этапа.



1. Фундамент.

В компании назначается куратор проекта и привлекаются опытные бизнес-партнеры.

Специалисты четко понимают, как отслеживать данные и использовать средства аналитики.



2. Связи.

В наиболее успешных компаниях, отобранных для анализа, эффективно задействуют функции управления проектом и привлекают экспертов по аналитике.

Также эти компании работают над тем, чтобы определить показатели эффективности, обобщить онлайн-данные и автоматизировать создание рекламного текста.



3. Внимание ко всем составляющим.

В ведущих компаниях основные задачи выполняются собственными силами и формируются слаженные команды.

Команда автоматизирует обработку онлайн- и офлайн-данных, ориентируется на бизнес-цели и применяет сложные модели атрибуции.

Шесть факторов успеха

Компании, занимающие передовые позиции в маркетинге на основе данных, делают акцент на шести факторах, перечисленных ниже.

Маркетинг на основе данных требует ресурсов и усилий, но это окупается ростом эффективности и доходов.

Компаниям, чей опыт мы изучили, в целом удалось получить **прирост дохода до 20%, а эффективности – до 30%.**

Сделайте первый шаг сегодня! Подробности вы найдете в полной статье.

- 1 Компетентные специалисты.
- 2 Слаженная команда и подход fast fail (приостановка работы до устранения сбоев).
- 3 Стратегическое партнерство.

