În marketing digital cunoaștem mai multe lucruri despre noi

BUCURESTI - 4 ianuarie 2018 ora 10:41
Comunicat tip General in Afaceri, IT&C, Media / Publicitate, Tehnologie, Internet

În mod normal nu ne măsurăm comportamentul, nu analizăm de câte ori cumpărăm lunar de la un magazin online, de câte ori îl vizităm sau care e suma anuala oferită unei companii în schimbul produselor sau serviciilor. Dar marketerii digitali de azi știu toate acestea și mult mai multe despre oamenii cărora se adresează.



Craft Interactive

> “E un prezent digital mai mult decat fascinant, sinergizat global prin dispozitive din buzunar, portalurile catre lumea conectata, oriunde, oricand”
>
> *Craft Interactive*

Performanța e influențată de utilizarea datelorPrin date nu ne referim la informații personale, ci la comportamentul oamenilor în digital, măsurând frecvența vizitelor pe site-uri, numărul de canale digitale în care oamenii caută informații despre o companie, în cat timp luăm decizia de a acționa, care sunt subiectele de care suntem interesați ș.a.m.d.
Dacă nu măsori nu poți optimizaLa celălalt pol, în marketingul digital de azi se

monitorizează cât mai multe statistici posibile și se urmărește investiția în canale, rata de performanță sau cuvintele cheie cele mai eficiente pentru business-uri, corelate cu rezultatele financiare.
Aproape în timp real se măsoară ‘propria curte’ analizând ce banner, titlu sau ce culoare funcționează mai bine în activările online, ce pagini din site performează mai bine sau de ce potențialii clienți renunță într-un anumit pas al procesului de acțiune – fie că e vorba de generare de lead-uri, vânzări directe, abonări la newslettere sau descărcări de aplicații. Activitatea principală în marketing-ul digital actual a devenit o constantă optimizare a fiecărui aspect posibil.
Indicatori urmăriți zi de ziRata de conversie cea mai mare, cel mai mic cost per click, cea mai ridicată cifră a a întoarcerii investiției în advertising (ROAS)… sunt obiective ce ocupă mințile celor implicați în mixul digital, din companiile cu strategie online definită.
Datele necesare optimizării Informațiile audiențelor sunt folosite proactiv în activitățile digitale, ajutând procesele de marketing online, mai mult ca niciodată.
- Email Marketing-ul trimite mesaje dinamice afișate doar unor anumiți oameni, în funcție de cine sunt sau ce-au făcut, în funcție de interese și de contextul în care se află abonații la newslettere.
- Campaniile Google Adwords sunt personalizate audiențelor, prin mecanici RSLA (Remarketing List for Search Ads) sau Display Remarketing, livrând mesajul ideal, pe dispozitivul cel mai activ, în ziua și ora potrivite, cu cel mai atractiv mesaj.
- Urmele lăsate de oameni în Social Media sunt refolosite, distribuite dintr-o rețea în alta, de pe un dispozitiv în altul sau integrând date din alte canale, cum ar fi, de exemplu, abonații la newsletter corelați în audiențe din Social Media, prin data learning și inteligență artificială.
CITEȘTE MAI MULT

Despre Craft Interactive SRL

Agenție digitală de performance marketing. Personalizăm mixul ideal de soluții în marketing online, să creștem performanța business-ului de care te ocupi. Îți promitem!

CRAFT INTERACTIVE SRL
https://www.craftinteractive.ro