

businessAD

Mehr Wert für Marken



Targeting mit AudienceProject

AudienceProject 

Predictive Behavioural Targeting bei businessAD

Stand 2021

Mit AudienceProject können Sie Ihre Werbung userzentrisch targeten.

Wie funktioniert Predictive Behavioural Targeting bei businessAD?

- businessAD hat ca. 30 reichweitenstarke Seiten seines Portfolios mit **AudienceProject** Tags gekennzeichnet. Das dänische Unternehmen AudienceProject hat nugg.ad 2019 übernommen
- Parallel wird auf diesen Seiten ein **Fragebogen** zu Demographie sowie zu B2C Konsumgewohnheiten und **B2B Eigenschaften** ausgespielt
- Die so gewonnenen Userprofile fließen unter Berücksichtigung des Surfverhaltens im *gesamten AudienceProject Publisher Network* in das AudienceProject Dashboard ein.
- Auf dieser Basis können Reichweiten für AudienceProject Zielgruppen im businessAD AudienceProject Netzwerk abgefragt werden.
- Da es sich um **userzentrische Werbeausspielung** handelt, ist die Basisgröße die businessAD Portfoliorotation. Die Sites decken die Bereiche B2B Mittelstand, Finanzen, Ausbildung und Smart Living ab.
- Es handelt sich um eine **probabilistische Methode** zur Erreichung unterschiedlicher Zielgruppen
- Der Aufschlag für Predictive Behavioural Targeting ist **15%** auf den Run-of-Network Preis.



Targeting mit AudienceProject

Predictive Behavioural Targeting bei businessAD

Ihre Vorteile

- Nachweislich effektivere Online-Werbung – durch smarte Technologie
- Große Auswahl an reichweitenstarken Zielgruppen
- Einsatz auf unterschiedlichen Kanälen (Display, Video, Mobile, Crossmedial ...)
- Wertvolle Zielgruppen Insights durch parallele Befragung der User
- Hohe Akzeptanz aufgrund von prämierter & zertifizierter Datenschutztechnologie



AudienceProject fragt diverse Konsumentenparameter ab.

Zielgruppenmodellierung mit AudienceProject

Soziodemografie

- Haushaltseinkommen
- Geschlecht
- Kinder
- Bildungsniveau
- Arbeitsverhältnis

Konsumaffinitäten (User Journey)

- Bücher
- eCommerce
- Unterhaltungsmedien
- Lifestyle
- TV
- Shopping

Produktinteresse (aus Fragebogen)

- Mode
- Computer / Hardware
- Consumer Electronics
- Finanzen
- Haus & Garten
- Reise
- Freizeit

B2B Affinitäten

- Budgetverantwortung
- Unternehmensgröße
- Branche
- Abteilung
- Beschäftigungsstatus

Anschaffungsabsichten

- Auto
- Haus

Wichtige B2B-Parameter sind über AudienceProject ansteuerbar.

B2B Fragen

Welche Stellung nehmen Sie in Ihrem Beruf ein?

- Arbeiter(in) oder Facharbeiter(in)
- Beamtin/Beamter oder Angestellte(r)
- Leitende(r) Beamtin/Beamter oder leitende(r) Angestellte(r)
- Sonstige

In welchem Bereich Ihres Unternehmens sind Sie tätig?

- Unternehmens- und Geschäftsführung
- Verwaltung und Gebäudemanagement
- Organisation und Personal
- EDV und IT
- Finanzen, Controlling, Buchhaltung
- Marketing, Absatz, Vertrieb
- Produktion, Logistik und Fuhrpark, Materialwirtschaft
- F&E, Konstruktion, Ingenieurwesen

In welcher Branche sind Sie tätig?

- Energie und Recycling
- Baugewerbe und Bergbau
- Konsumgüterproduktion
- Holz-, Papier-, Druckgewerbe
- Chemische Industrie
- Metallerzeugung, -bearbeitung, Maschinenbau
- Herstellung von Kraftwagen, Fahrzeugbau
- Handel
- Versicherungsgewerbe
- Banken und Finanzinstitute
- Öffentlicher Dienst
- IT, EDV und Telekommunikation
- Verkehr und Tourismus
- Medien und Werbung
- Medizin
- Sonstige

Wieviele Beschäftigte sind in Ihrem Unternehmen tätig?

- 1 - 5 Beschäftigte
- 6 - 10 Beschäftigte
- 10 - 250 Beschäftigte
- 251 - 500 Beschäftigte
- 501 - 1000 Beschäftigte
- Über 1000 Beschäftigte

Wenn in Ihrem Verantwortungsbereich Anschaffungen, Investitionen oder Dienstleistungen nachgefragt werden, inwieweit sind Sie an der Entscheidung beteiligt, was angeschafft wird?

- Mache Vorschläge, was anzuschaffen ist bzw. hole Angebote ein
- Entscheide, was angeschafft wird bzw. bin an der Entscheidung beteiligt
- Bin, wenn auch nicht allein, zeichnungsberechtigt für Anschaffungen
- Nichts davon trifft zu

Targeting Buchungen werden i.d.R. auf das mit AudienceProject vertagte Portfolio angewendet.

AudienceProject Portfolio bei businessAD (Auszug)



Über AudienceProject hinaus gibt es weitere Targeting-Möglichkeiten im businessAD Portfolio.

Targeting-Möglichkeiten bei businessAD

Technisches Targeting

- Regio-Targeting
- Browser-Targeting
- Device-Targeting
- IP-Targeting
- Uhrzeit-Targeting

Semantisches Targeting

- Keyword Targeting
- „Rubriken Targeting“ durch granulare Vertagung

Behavioural Targeting

- **AudienceProject**
- Soziodemografie
- Konsum-Interessen
- B2B Entscheider
- OS Data Solutions Daten

Datenbasiertes Targeting

- Audience Building im Ströer Netzwerk via DMP
- Re-Targeting im businessAD Portfolio

Per Umfeld-Targeting zur Zielgruppe

Zielgruppen-Definition,
z.B. CFOs

AGOF
Kriterien
FSLAB – HHNE
4.000+

Seiten-Auswahl
z.B. haufe.de/finance,
dub.de, vc-magazin.de,
finanzwelt.de

Rubriken-Auswahl
z.B.
<http://www.impulse.de/ressort/finanze>
n-vorsorge/unternehmensfinanzierung

Regio-Targeting im businessAD Portfolio

Regio | PLZ Targeting





Business Advertising GmbH

Headquarter Düsseldorf
Tersteegenstraße 30
40474 Düsseldorf

Tel.: +49-211-179347-50

Fax: +49-211-179347-57



Business Advertising GmbH

Verkaufsbüro Hamburg
Kehrwieder 8-9, Amundsen-Haus, 2. OG
20457 Hamburg

Tel.: +49-40-386579-20

Fax: +49-40-386579-19

Wir beraten Sie gern.

E-Mail: werbung@businessad.de | Internet: www.businessad.de