

TimeOne utilise le ciblage sémantique comme levier pour augmenter les visites qualifiées d'un e-commerçant !

- + 1,5% de CTR (+30% VS les autres deals)
- + 35% de taux de visite (+5pts VS les autres deals)

CONTEXTE

TimeOne Group est un groupe de services marketing spécialisé dans l'acquisition de clients. Son métier est de générer des ventes, des leads et de créer de l'engagement entre une marque et un consommateur. Dans le cadre de cette campagne, TimeOne opère les campagnes d'un e-commerçant de prêt-à-porter espagnol.



OBJECTIF

1. **Générer du trafic qualifié**, à savoir des visites supérieures à 10 secondes, en optimisant les performances via le taux de clic dans une première phase, puis directement à la visite
2. **Générer des ventes** via des stratégies de retargeting sur le trafic existant

Objectif	Performance
Format	Bannière Display et Native
Audience	Intérêt & Intentionnistes Shopping/Fashion, Femme (audience principale)
KPIs	CTR, VTR (visites)

SOLUTION

Afin de maximiser les volumes auprès de la cible souhaitée, TimeOne a opté pour **la solution contextuelle de Smart**, dont l'algorithme propriétaire analyse et catégorise l'ensemble des pages en temps réel, grâce au Natural Language Processing. Via une activation simplifiée au sein de son offre de deals multi-éditeurs, Auction Packages, l'agence a activé les segments suivants :



Health & Fitness



Style & Fashion

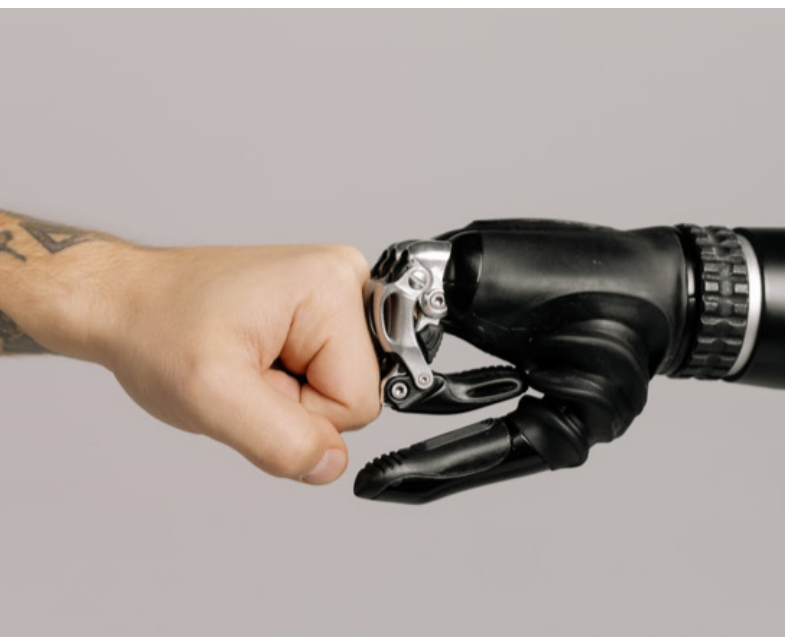


Beauty

RESULTATS

L'agence a bénéficié de la précision du ciblage sémantique contextuel, allié à la force de frappe des deals multi-éditeurs, afin d'atteindre sa cible et ses objectifs de performance.

- + **1,5%** de CTR (+30% VS les autres deals)
- + **35%** de taux de visite (+5pts VS les autres deals)



Le ciblage sémantique contextuel nous a permis d'atteindre de meilleures performances avec des CTR supérieurs à la moyenne ainsi qu'une meilleure rentabilité, avec un coût généralement réduit par rapport à l'activation de données tierces. Grâce à une activation opérationnelle simple et efficace via Auction Packages, nous avons pu atteindre les objectifs de l'annonceur.

Mathieu Teppe
Head Of Media Trading - TimeOne Group



Vous souhaitez en savoir plus ? Contactez-nous !

L'équipe Smart Demand
bddemandsalesglobal@smartadserver.com

Rendez-vous sur notre site
www.smartadserver.com

A propos de Smart

Smart est la plateforme indépendante leader de monétisation publicitaire, conçue pour servir les intérêts des annonceurs, des acheteurs médias et des éditeurs premium dans un écosystème publicitaire totalement transparent, alliant qualité et performance. Smart travaille directement avec plus de 1000 acheteurs et plus de 1000 éditeurs à travers le monde, parmi lesquels PMC, American Media, GSN, Tastemade, Altice Media Publicité, Groupe Marie-Claire, Le bon Coin, Le Monde, Mailonline, The Guardian, Reach PLC, Axel Springer, Wetteronline, Burda Forward, El Confidencial, Prisa et Unidad Editorial afin de diffuser des publicités display, vidéo, natives et rich media sur plus de 50 000 sites et applications.