

ONLINE-TO-OFFLINE-MESSUNG MIT LIVERAMP

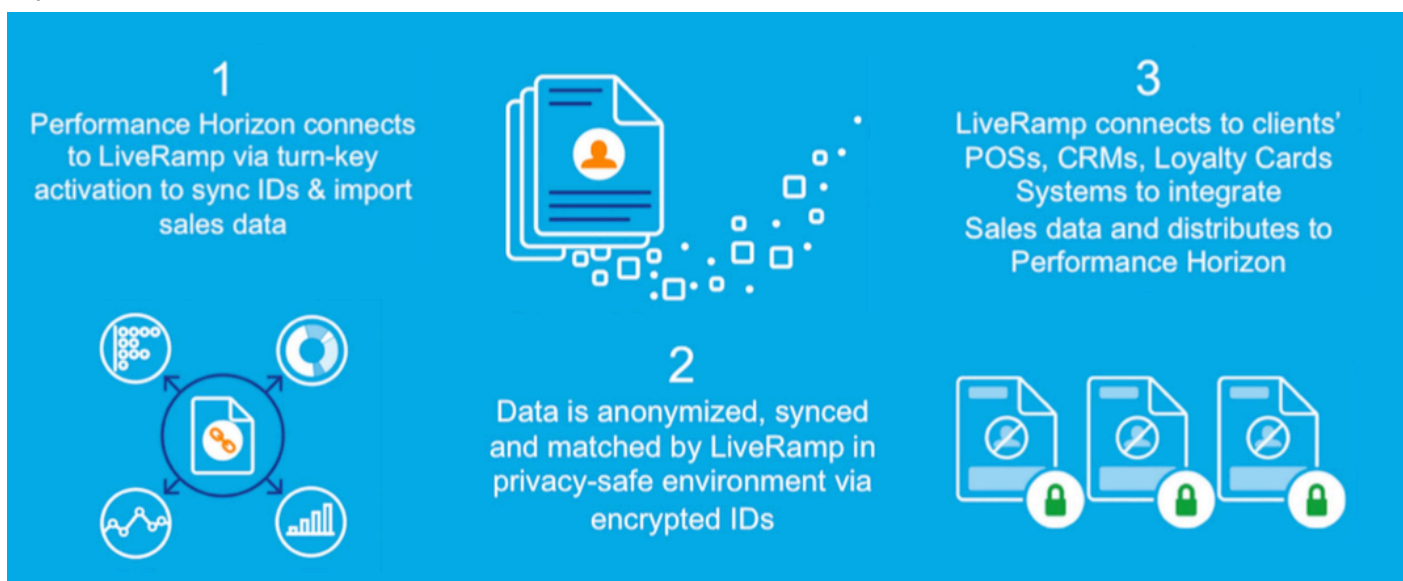
PROBLEM

Mehr als 90 % aller Einzelhandelsverkäufe werden noch immer offline abgeschlossen. Inwieweit beeinflussen Marketingpartner und Affiliates Online- und Offline-Verkäufe? Wie können Partnerprogramme optimiert werden, um Online- und Offline-Verkäufe zu steigern?

*Quelle: eMarketer

LÖSUNG

Das Verbinden der Technologielösungen von Performance Horizon und LiveRamp ermöglicht es gemeinsamen Kunden, die Beiträge von Marketingpartnern zu Online- und Offline-Verkäufen über eine einsatzbereite Aktivierung zu messen, zu optimieren und zu belohnen.



Datenabgleichsverfahren

VORTEILE

- Bestmögliche Online-Offline-Abgleichfunktionen
- Messung des Einflusses, den Online-Marketingaktivitäten von Marketingpartnern auf Offline-Verkäufe haben
- Allumfassende 360°-Kanalansicht des Kunden
- Marketingpartner und Affiliates für ihre Beiträge belohnen
- Privatsphäre und Sicherheit aufrecht erhalten, indem IDs anonym unter Einhaltung von Datenschutzrechten miteinander abgeglichen werden

ZIELGRUPPE

Diese Lösung ist besonders vorteilhaft für Marken, die eine Mehrfach-Kanalstrategie verfolgen, einschließlich Einzelhändler, Hotels, Kreuzfahrtlinien, Autovermietungen und Unternehmen mit physikalischen Verkaufsstandorten, die bedeutende Einnahmen offline generieren.

AKTIVIERUNG

Kunden von Performance Horizon und LiveRamp können diese Lösung ganz einfach aktivieren, indem sie ihren Customer Success Manager kontaktieren.

Veröffentlichung: Sommer 2016