

Noch mehr Käufer mit den Dingen zusammenbringen, die sie brauchen und lieben

Willkommen in der #VibrantFuture des Commerce Marketing

Das Käuferverhalten wandelt sich heute schneller denn je

Neue Gewohnheiten, höhere Ansprüche und der Wunsch nach einem aufregenden, maßgeschneiderten Shopperlebnis: Diese und andere Faktoren machen es heute schwieriger denn je, potenzielle Käufer zu erkennen, zu erreichen und erfolgreich anzusprechen. In dieser Zeit benötigen Werbetreibende die Fähigkeit, Käufer über Kanäle und Geräte hinweg sinnvoll anzusprechen – und zwar online und offline. Unzureichende Daten und ein daraus resultierendes unvollständiges Bild des Käufers kombiniert mit enormem Wettbewerb führen zu Disruptionen in der Retailbranche.

Zusammenarbeit, von der alle Seiten profitieren

In Criteos leistungsfähigem und offenem Commerce Marketing Ecosystem (CME) kooperieren Retailer, Brands und Publisher zum gegenseitigen Vorteil. So bringen wir noch mehr Käufer mit den Dingen zusammen, die sie brauchen und lieben. Das Ergebnis: optimale Performance sowie maximale und profitable Sales für alle Beteiligten.

Unser Ecosystem schafft Vorteile für Retailer und Brands. Es eröffnet neue Wege zu profitablen Omnichannel-Sales und bietet den Zugang zu großen Datenmengen, immenser Reichweite und unerreichter Technologie für maschinelles Lernen.

Criteo Shopper Graph: Das Herzstück des CME

Der Criteo Shopper Graph bildet die Grundlage für das Commerce Marketing Ecosystem: und ist einer der größten Pools von Daten weltweit. Er speist sich aus den Informationen zu mehr als 700 Millionen aktiven Usern und den mit uns geteilten Daten von mehr als 10.000 Websites. Das bietet euch der Criteo Shopper Graph:

Wissen

lernt eure Kunden besser kennen
– mit den Daten aus mehr als 23 Milliarden Interaktionen von mehr als 16.000 Kunden und den Informationen von Online-Sales in einem Gesamtwert von mehr als 550 Milliarden USD pro Jahr. Hinzu kommt eine wachsende Datenmenge aus Offline-Transaktionen.

Reichweite

Noch mehr Käufer zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ansprechen: Der Criteo Shopper Graph bietet Cross-Device, Same-Device und Online/Offline ID Matching (mehr als 2 Milliarden eindeutige IDs wurden bisher auf unterschiedlichen Geräten identifiziert) und darüber hinaus einen unerreichten Publisher-Footprint. Die mehr als 17.000 von Criteo betreuten Retailer und Brands tragen zudem zu einem mächtigen Netzwerkeffekt bei, von dem alle Seiten profitieren.

Effektive Ansprache

Mit speziell auf ihren Einsatz hin entwickelter Technologie, marktführendem maschinellen Lernen und der Analyse von 600 Terabyte Daten pro Tag sowie 1,2 Milliarden Usern im Monat, könnt ihr eure Kundenansprache in Echtzeit optimieren und so noch mehr Käufer gewinnen.

Das Criteo Commerce Marketing Ecosystem eröffnet euch ein ganzes Portfolio von Lösungen, mit denen ihr Kunden über ihre ganze Customer Journey hinweg erfolgreich ansprechen könnt:

• Acquisition

Criteo Customer Acquisition^{BETA}

Potenzielle Kunden mit personalisierten Produktempfehlungen ansprechen.

• Conversion

Criteo Dynamic Retargeting

Käufer im Web, mobil, in den sozialen Medien oder über Video mit relevanten, auf sie maßgeschneiderten Ads ansprechen.

Criteo Sponsored Products

Web- und App-Traffic monetarisieren – mit Native Ads von Brands, die ihre Produkte auf eurer Website vertreiben.

• Retention

Criteo Audience Match^{BETA}

Eure Zielgruppe identifizieren und mit speziellen Marketing-Zielvorgaben ansprechen – zum Beispiel mit Cross-Selling/ Upselling oder über maßgeschneiderte Sonderangebote.