

Private dealek a HOPPEX-szel

HOPPex day - 2016.05.25.

Bálint Barnabás (CM Sales)

PMP ökoszisztéma

Priority deal

Rubicon terminológia: First Right
Rögzített ár, garantált megjelenés, first look
Unreserved fixed rate

Standard deal

Rubicon terminológia: Preferred
Second best bid aukciós ár, first look
Private auction

Open auction

Rubicon terminológia: Open RTB
Second best bid aukciós ár

Why buy?

- Haladó, programmatic-kal régóta foglalkozó kiadók
- Egyedileg megállapodott előnyök
 - Egy részük csak így érhető el (pl. first right)
- Magasabb prioritás
 - Header bidding kiemelés
- Quality – definiálható oldalmix, transzparencia
- Targeting – kontextuális, viselkedés vagy adatalapon
- Reach – all in
- Support
- Elszámolhatóság

Brand centric approach

Elérhető előnyök

Kiadói szint

HOPPex szint

Á
R
S
Z
I
N
T

Exkluzivitás
Adat alapú targetálás (TBA)
Egyedi csomagok
Egyedi megjelenés/méret
Priority deal
Tematikus vagy szezonális csomagok
(Central: 16 csomag)
Standard deal

Tematikus vagy szezonális csomagok
(12 channel)
Priority vagy standard deal

Kombinálhatóság

Sarokpontok

Árazás

**Megfelelő igény
&
megfelelő válasz**

Optimalizáció

KPI

0

Alap elvárás – DSP kapcsolat

Rendelkezni kell seat ID-val Rubiconban

1

Igények megjelenése, felmérése, egyeztetése

Kiadói szint → adott kiadó

HOPPex szint → közvetlen HOPPex

2

Deal indítása

Ha ügyfél rendelkezik Rubicon hozzáféréssel

- Csomag összeállítása
- Ügyfél ajánlatot tesz
- Elfogadás → deal indul

Ha nem rendelkezik Rubicon hozzáféréssel

- Szabályok és deal ID manuális létrehozása
- ID elküldése ügyfélnek → deal indul

3

Eredmények értékelése, troubleshooting

Monitorozás mindkét oldalról előre egyeztetett KPI-ok alapján

Outline

- ✓ **Kiemelt, exkluzív előnyök**
- ✓ **Közvetlen support**
- ✓ **Egy deal mind felett**
- ✓ **Prioritás (header bidding+)**

Köszönöm a figyelmet!