01 MAY 2017

Volkswagen için BeIN DIGITURK platformunu kullanarak, dünyanın ilk TV Remarketing uygulamasını hayata geçirdik.

Pazarlama Hedefi

Kampanya amacımız yeni otomobil almak isteyen ve aracını yenilemek isteyen tüketicilerin test sürüşüne katılmalarını sağlayarak onları otomobil satın almaya yönlendirmekti. Bunun için Volkswagen modellerini tüketiciyle farklı bir yöntemle buluşturmak istedik.

Yaratıcı Strateji

Türkiye'nin en büyük Smart TV platformu olan, 1.6 milyon kullanıcıya sahip ve 1.2 milyon

kullanıcının platforma internetten erişebildiği BeIN Digiturk platformunu kullanarak, içerisinde Volkswagen modellerinin özelliklerini bulunduran ve kullanıcılara kendi konfigürasyonlarını oluşturmalarını sağlayan özel Volkswagen arayüzünü hazırladık. Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, izleyicilerin karşısına reklam gösterimi olmadığı anlarda mesajımızı çıkartıp arayüzümüze davet ettik. Buradaki kullanıcı datalarını değerlendirip remarketing reklam modelini uyguladık.

Uygulama

Türkiye'de ilk defa HBB teknolojisini kullanarak, izleyicilerin karşısına reklam gösterimi olmadığı anlarda reklam modelleri ile çıktık. TV karşısında program izleyen kullanıcıları, açılan pop-up reklam alanı ile, araç modellerimizi incelemeye davet ettik. Kullanıcı reklama tıkladığında onu tüm araçlarımızın yer aldığı, araçların özelliklerini görebildiği, büyük ekranda inceleyebildiği, fiyatlarına bakabildiği ara yüzümüze yönlendirdik. Ara yüzümüze giren tüm kullanıcıların datalarını kullanım alışkanlıklarına göre toplayarak, bu kullanıcıların karşılarına daha önceki davranışlarına göre yeni reklamlar çıktık. Kullanıcı fiyat karşılaştırması yaptıysa, kampanya mesajı ile, direkt araç özelliklerine baktıysa ilgilendiği model ile ilgili reklam gösterimi yaptık. Aynı zamanda kullanıcıların test sürüşü için kayıt olmalarını sağladık. Test sürüşü talebi ile gelen kullanıcıların datası ile de müşteri hizmetlerini bağladık ve bu talep ile gelen kullanıcılar hemen aranarak test sürüşü randevusu aldılar.

Sonuçlar

30.000 remarketing'in gerçekleştirildiği bu kampanyada 1.090 kişi platformumuz üzerinden test sürüşü formunu doldururken, 378 kbayii ziyareti gerçekleşti. Hayata geçen test sürüşü sonunda ise 50 adet araç satışı sağlandı. Kampanyanın direkt satışa olan etkisi sayesinde elde edilen kazanç, kampanya bütçesinin çok üzerine çıkarak %740'lık bir ROI getirdi.

AWARD WINNING CLIENTS