

Create Accelerate Disrupt

Data science: met hetzelfde mediabudget 400% meer conversie

Arnold is Data Strateeg bij Adwise – Your Digital Brain. Dagelijks **adviseert** hij op strategisch niveau bedrijven en organisaties over de **kansen binnen het digitale speelveld**. Dit doet hij met ruim **twaalf jaar ervaring** voor zowel nationale als internationale bedrijven. Binnen het digitale domein is hij gespecialiseerd in data en **gelooft hij in data-driven oplossingen voor ieder bedrijfsproces**.



INHOUD



OVER ADWISE

DATA SCIENCE & MEDIABUDGET

PLAN VAN AANPAK

TECHNIEK

VRAGEN

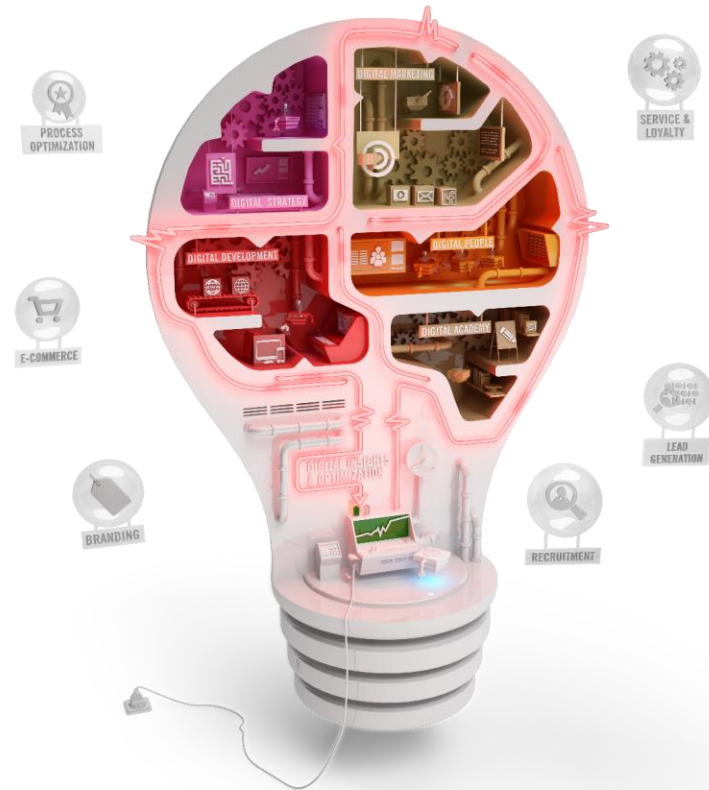
YOUR DIGITAL BRAIN

Adwise is de digitale extra hersenhelft van je organisatie. Wij onze klanten continu op voorsprong bij het realiseren en overtreffen van jullie business ambities.

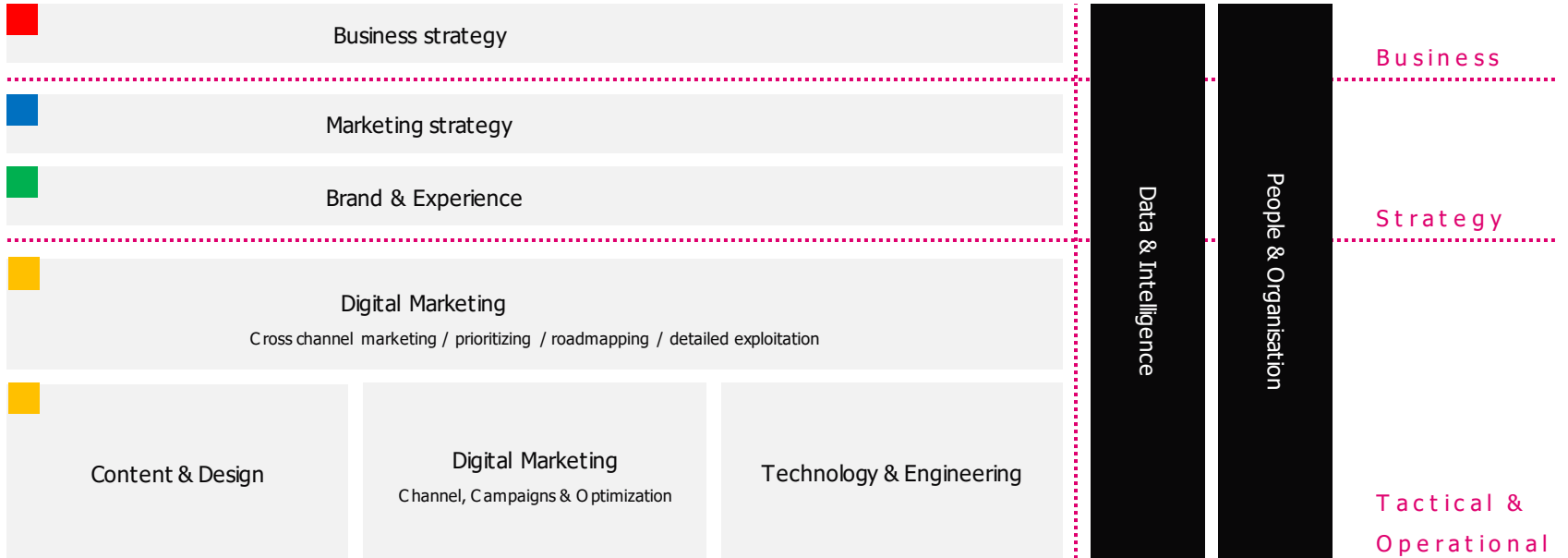
Adwise biedt je de innovatiekracht, het Adwisdom, de mensen, het enthousiasme en de nuchtere mentaliteit die ervoor zorgt dat al je investeringen direct en geïntegreerd optellen voor je zakelijke ambities en dromen.

Wij zetten klanten op een beslissende voorsprong in hun markt en creëren duurzaam concurrentievoordeel, waardoor hele markten opgeschud worden.

Adwise is de digital brand specialist!



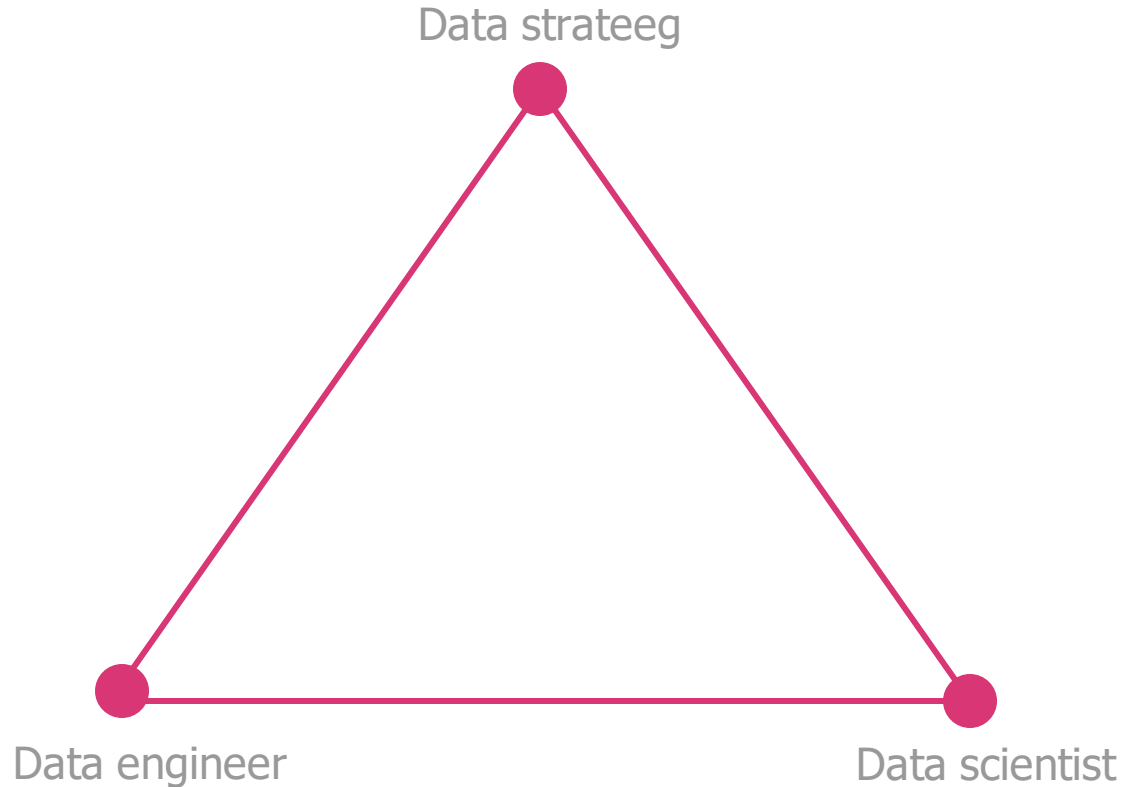
ADWISE



MEER DAN 100 DIGITAL BRAINS



ADWISE TEAM DATA



BEST USE OF DATA

FINALISTS

ABSOLUT DRINKS

ADWISE & KEES

SMIT TUINMEUBELEN

BLUERANK & MALL.PL

DEPT & NETTOSHOP.CH

FORWARDPMX

& VIRGIN HOLIDAYS

IProspect & EUROSTAR

MEDIAVISION

& INSTANT OFFICES

PRECIS & MUSTI GROUP

WOLFGANG DIGITAL

& DIO ELECTRICAL

WOLFGANG DIGITAL

& ELVERYS



WINNER: Adwise & Kees Smit Tuinmeubelen

SUMMARY

Collaboration with the customer is key.

User testing with the target group allowed us to gain insights into the true needs of the customers, we used these insights online as well as offline in the showrooms to develop a unique solution.

Smart implementation of new technology (QR and NFC) allowed us to gather in-store data in an unprecedented way and use it to drive even more conversions and return of investment with our campaigns.

A European award is a great recognition for this innovative case. After winning the Dutch Search Awards, an international award is fantastic and is a great acknowledgement of the collaboration between Kees Smit and Adwise.

We have a history of winning awards together.



The judges were extremely
use of data sources create
A really great example of ho



EUROPEAN 2020 SEARCH AWARDS

3 SEPTEMBER

Awards Ceremony



Genomineerde cases Dutch Interactive Awards 2020

Category **Data** ▼



JUMBO's smart lists: slimme schappen uniek voor elke klant

Jumbo | Searchresult, an Adeptiv agency



Relevantie door personalisatie wanneer het echt nodig is

vFAS | Perplex Digital B.V.



Content op maat op basis van online en e-mailgedrag

N.V. Nederlandse Spoorwegen (NS) | Merkle



Digitale transformatie voor Omoda

Omoda | Dept



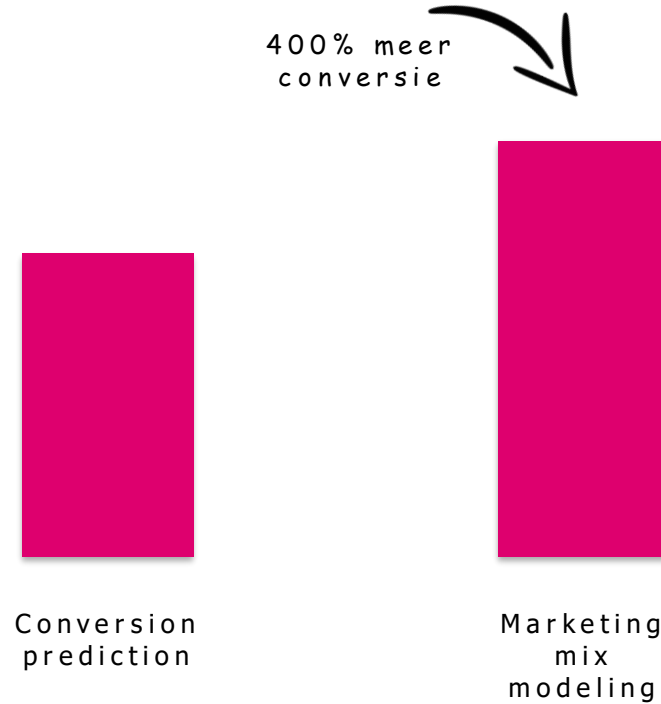
Optimale verdeling mediabudget door resultaat te voorspellen

Credits Microfinanciering Nederland | Advise - Your Digital Brain

Data science
zorgt voor:
**beter
resultaat met
hetzelfde
mediabudget**



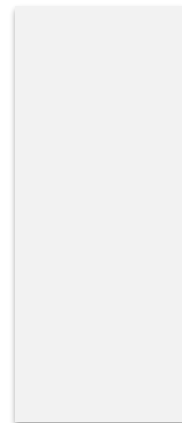
HOE?



HOE?

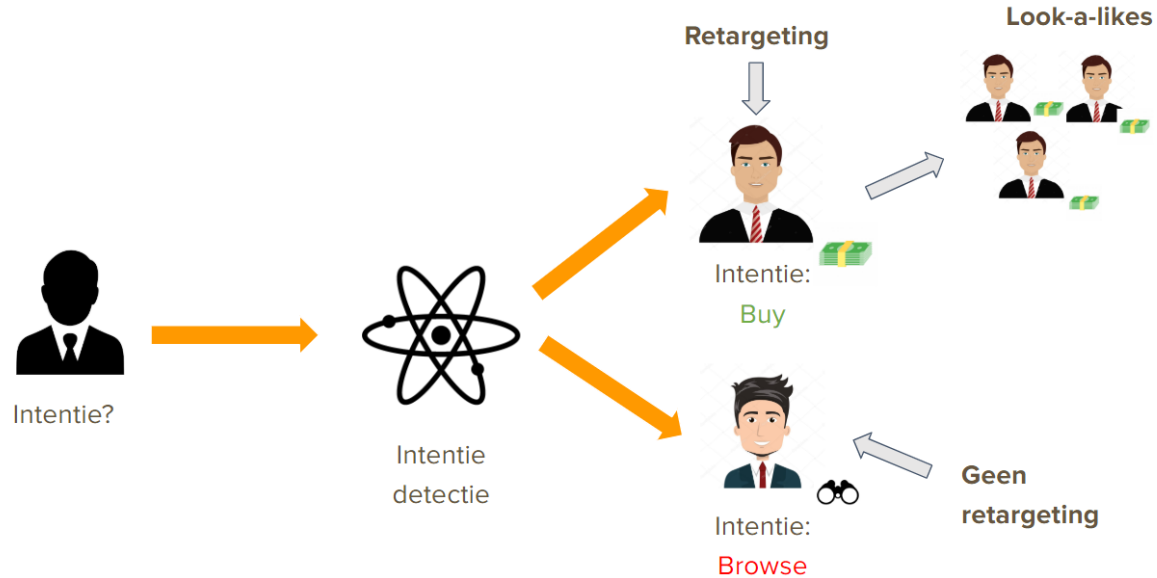


Conversion
prediction

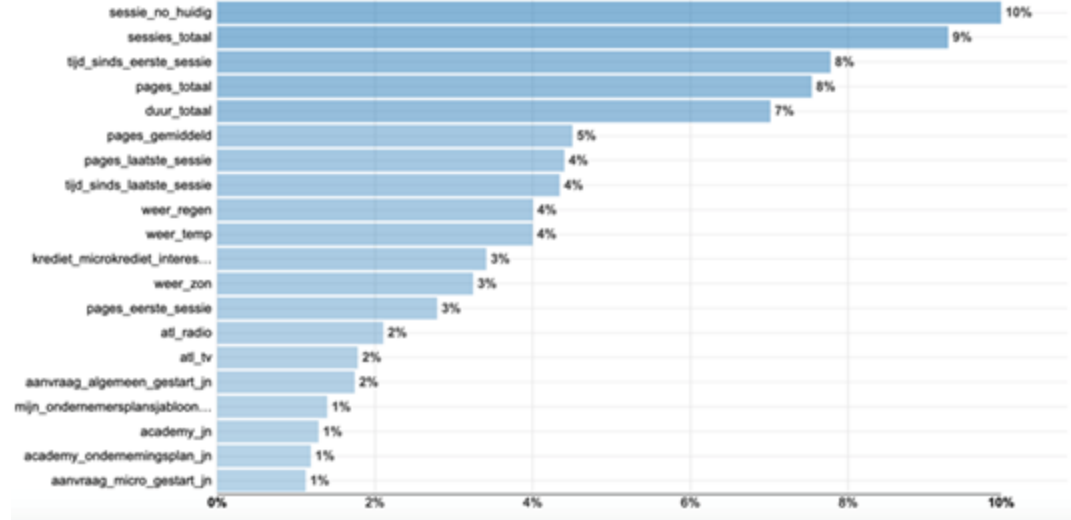


Marketing
mix
modeling

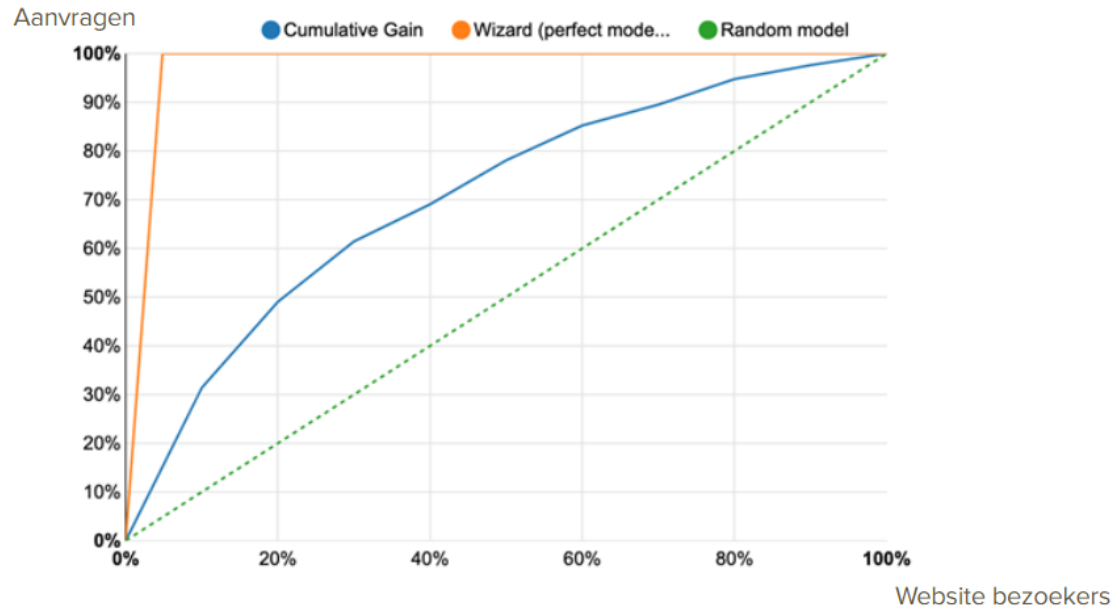
CONVERSION PREDICTION



CONVERSION PREDICTION



CONVERSION PREDICTION



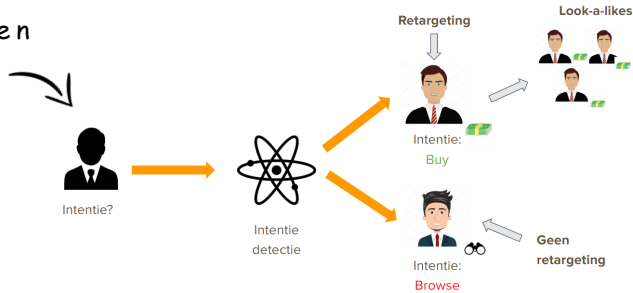
WANNEER KAN JE BEGINNEN?



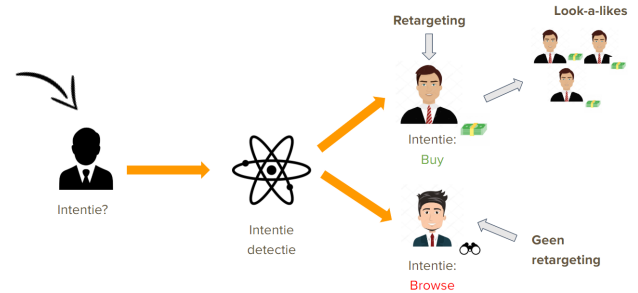
- Implementatie Google Analytics
 - ClientID
 - SessionID
 - Hit timestamp
 - Conversie / doelen
 - UserID icm backend
- Historische data
 - Genoeg volume
 - Ruime periode
 - Verschillende transacties / conversie

CONVERSION PREDICTION & SEGMENTATIE

Segment ervaren
ondernemer

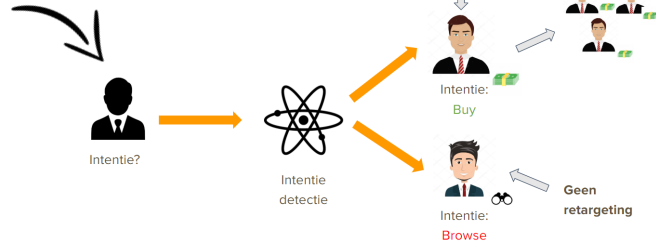


Segment
startende
ondernemer

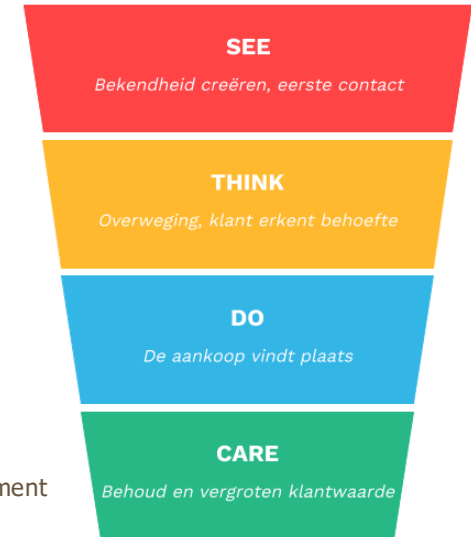


CONVERSION PREDICTION & SEGMENTATIE

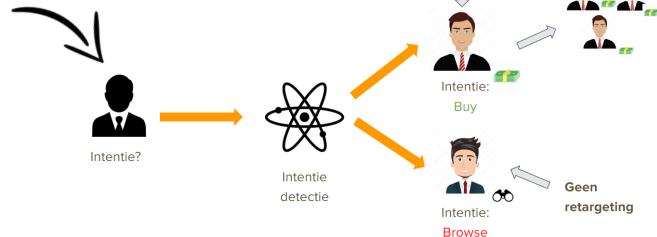
Segment
startende
ondernemer



Segmentatie
behoefte



Segment ervaren
ondernemer



- Juiste content op het juiste moment
- Hele funnel
- Op basis van de intentie
- Dynamische content
- Heracles Almelo – Award winning case: + 4,1%

STAPPENPLAN



Cluster analyse

Analyse:
Functionele
behoefte website

Segment
herkennen

Dynamische
content

STAPPENPLAN



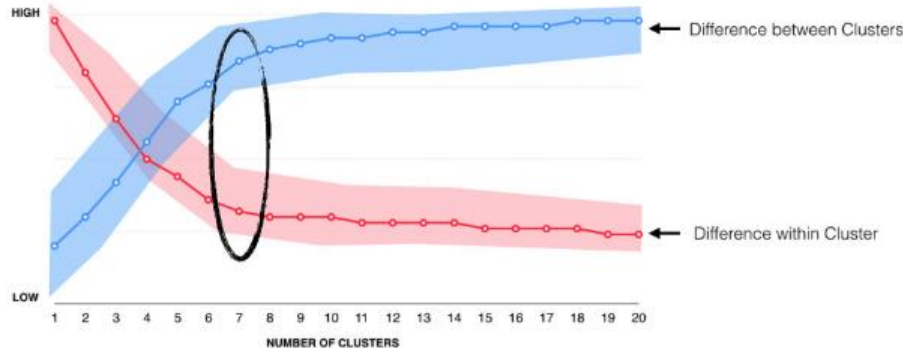
Cluster analyse

Analyse:
Functionele
behoefte website

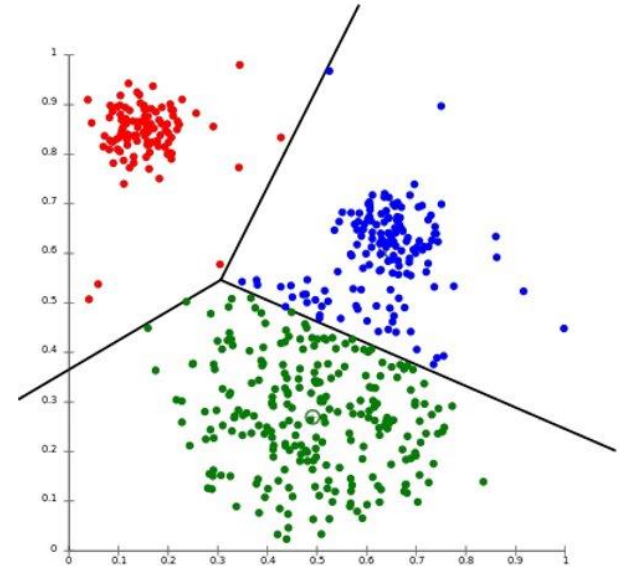
Segment
herkennen

Dynamische
content

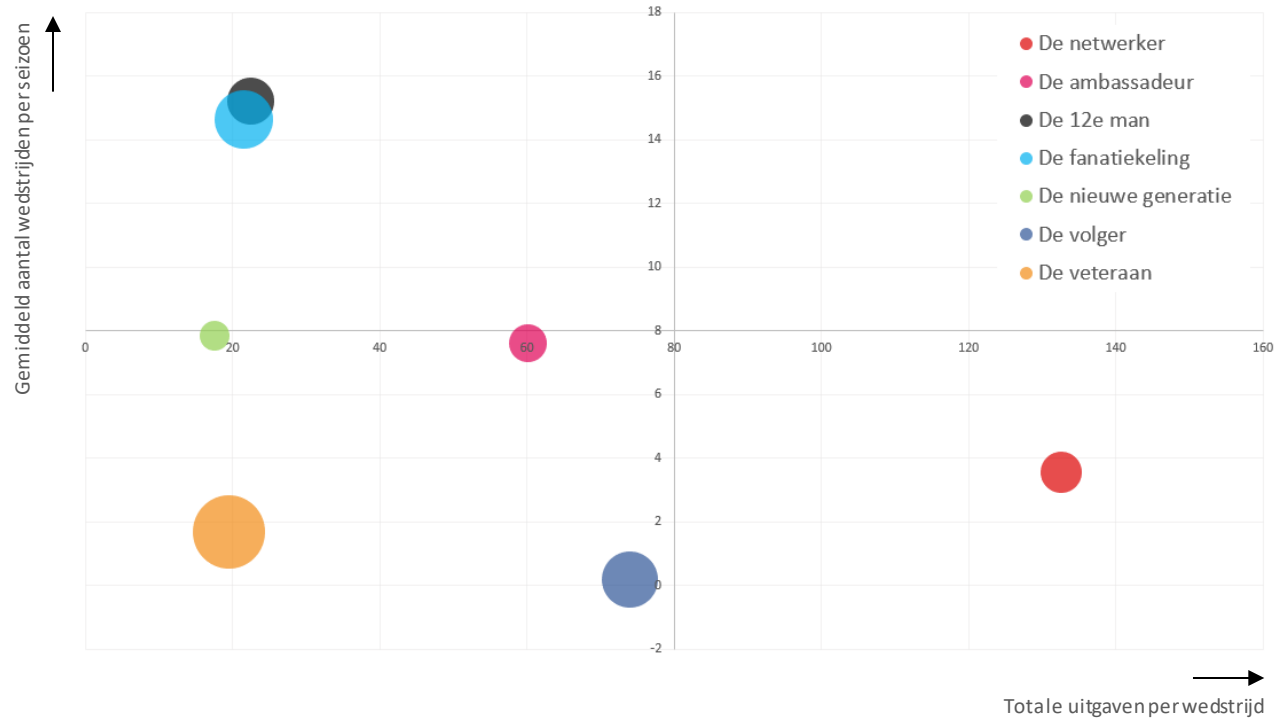
CLUSTER ANALYSE



- K-means clustering algorithm
- Data-driven segmentatie doelgroep
- X-as en Y-as "loslaten"
- Hetzelfde product maar andere behoeftes



SEGMENTATIE



STAPPENPLAN



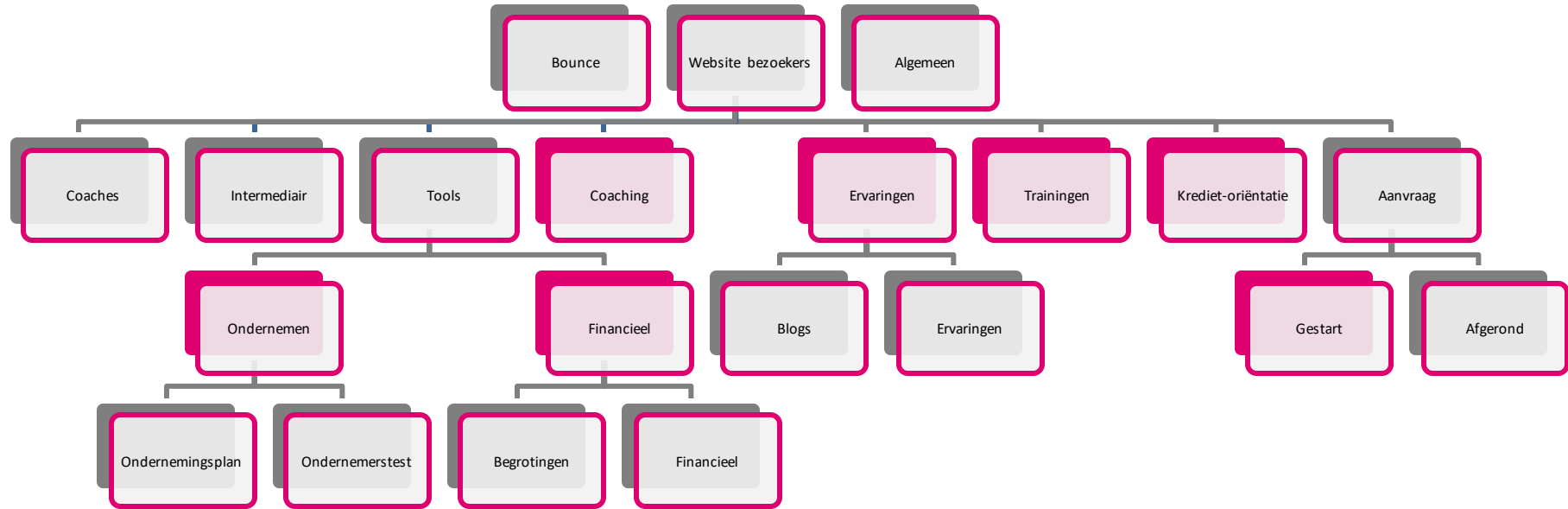
Cluster analyse

Analyse:
Functionele
behoefte website

Segment
herkennen

Dynamische
content

FUNCTIONELE BEHOEFTE WEBSITE



Kans op conversie

MATRIX

		Segmentatie doelgroep						
Fase in journey 		Segment A	Segment B					Onbekend
	Ondernemen							
	Financieel							
	Coaching							
	Ervaring							
	Krediet oriëntatie							

STAPPENPLAN



Cluster analyse

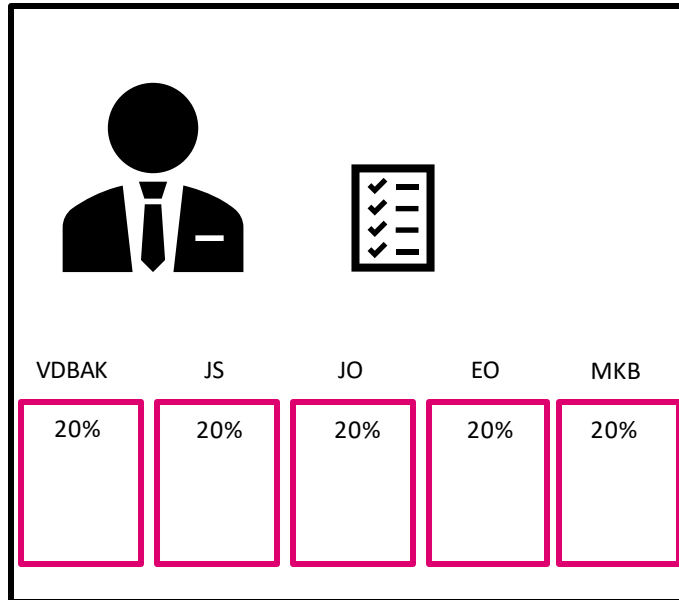
Analyse:
Functionele
behoefte website

Segment
herkennen

Dynamische
content

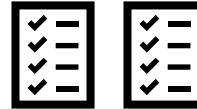
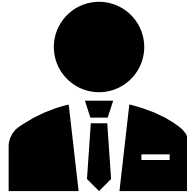
SEGMENT HERKENNING

Krediet



SEGMENT HERKENNING

Krediet



VDBAK

JS

JO

EO

MKB

20%
5%

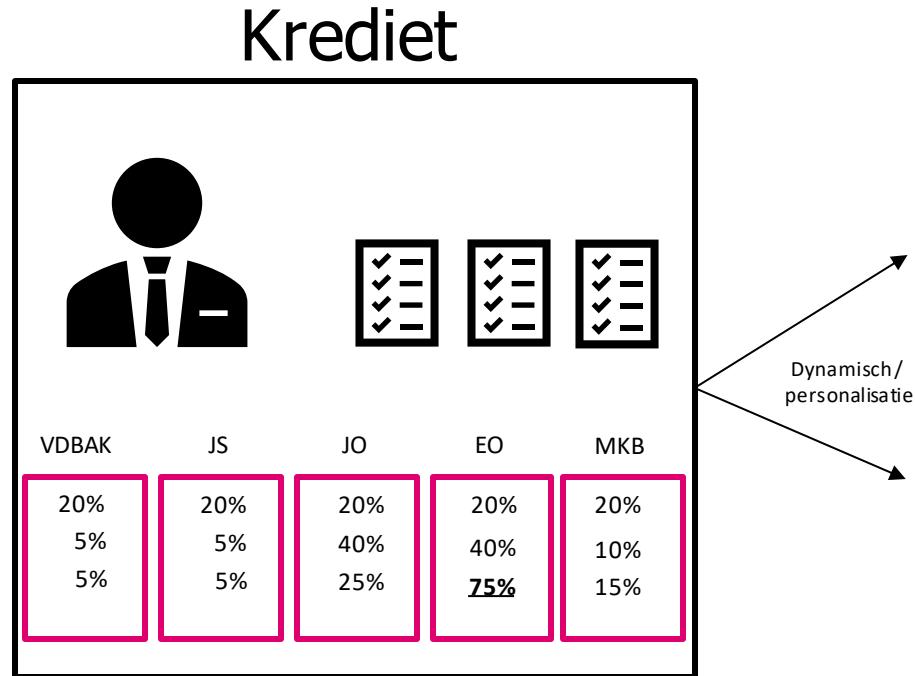
20%
5%

20%
40%

20%
40%

20%
10%

SEGMENT HERKENNING



Ervaringen

Product

Advertising

Website
content

Downloads

Retargeting

SEGMENT HERKENNING

Krediet

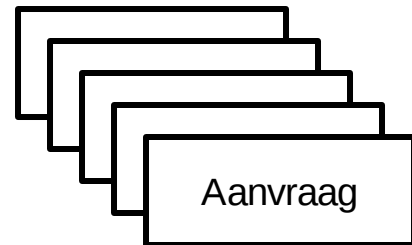


VDBAK	JS	JO	EO	MKB
20%	20%	20%	20%	20%
5%	5%	40%	40%	10%
5%	5%	25%	75%	15%

Ervaringen

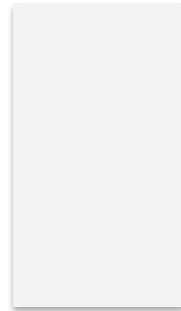


VDBAK	JS	JO	EO	MKB
20%	20%	20%	20%	20%
5%	5%	40%	40%	10%
5%	5%	25%	75%	15%



Aanvraag

MARKETINGMIX MODELING



Conversion
prediction



Marketing
mix
modeling

WAT KUNNEN WE STRAKS?

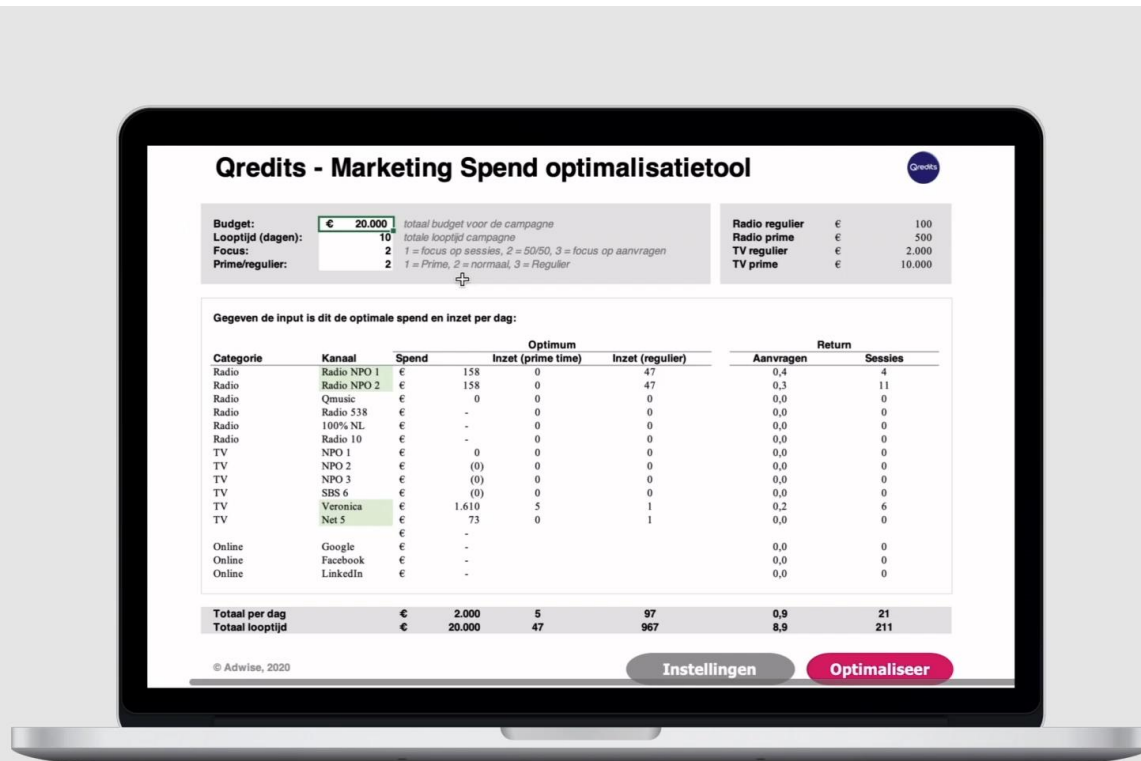
- Resultaat verklaren
- Forecast
- **Optimale inzet mediabudget**

Conversion prediction : focus op online
vs.

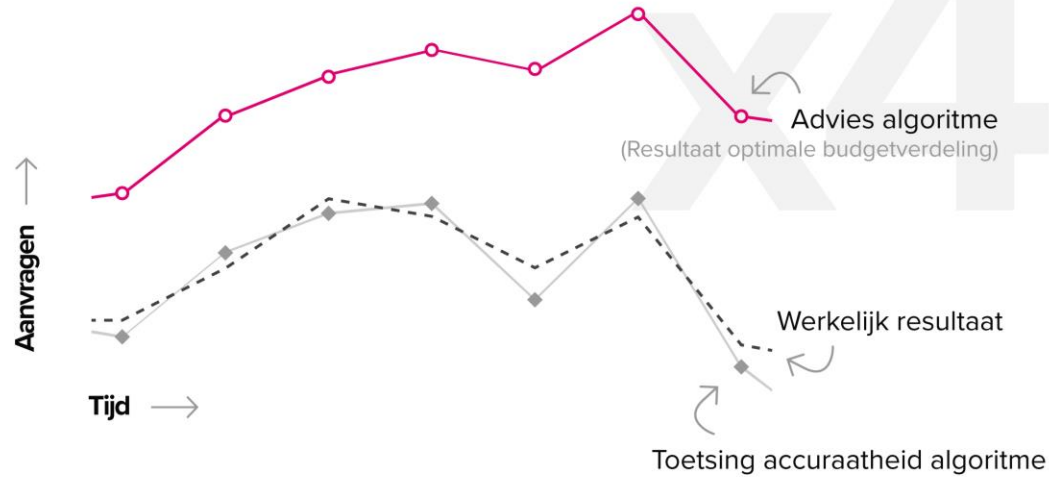
Marketingmix modeling : focus op hele mediabudget



VOORBEELD - MAATWERK

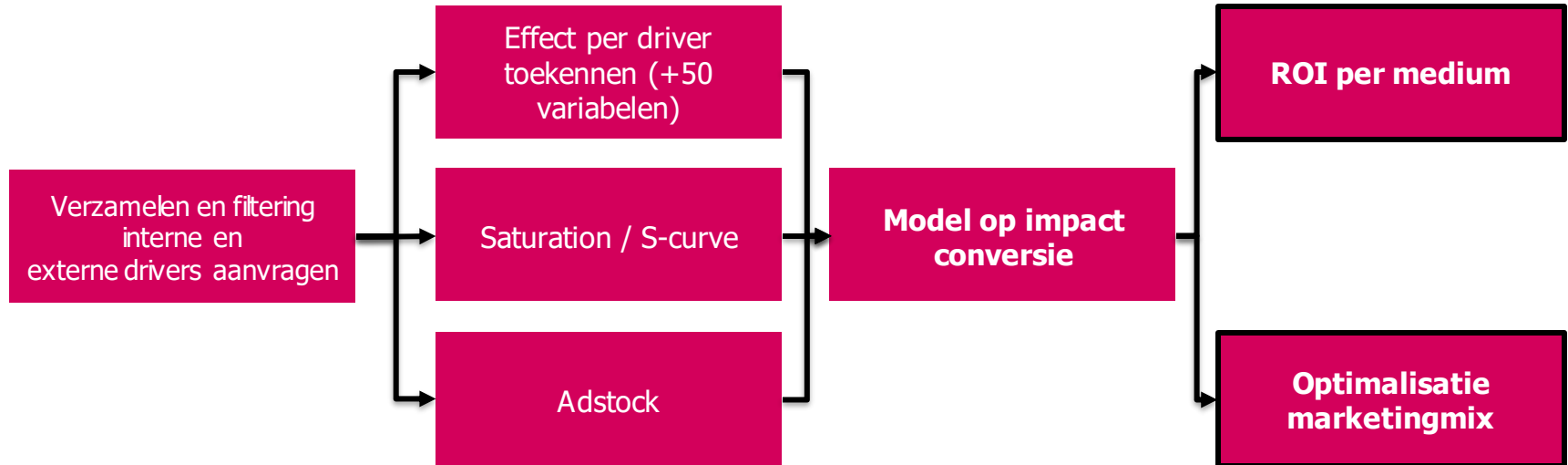


RESULTAAT

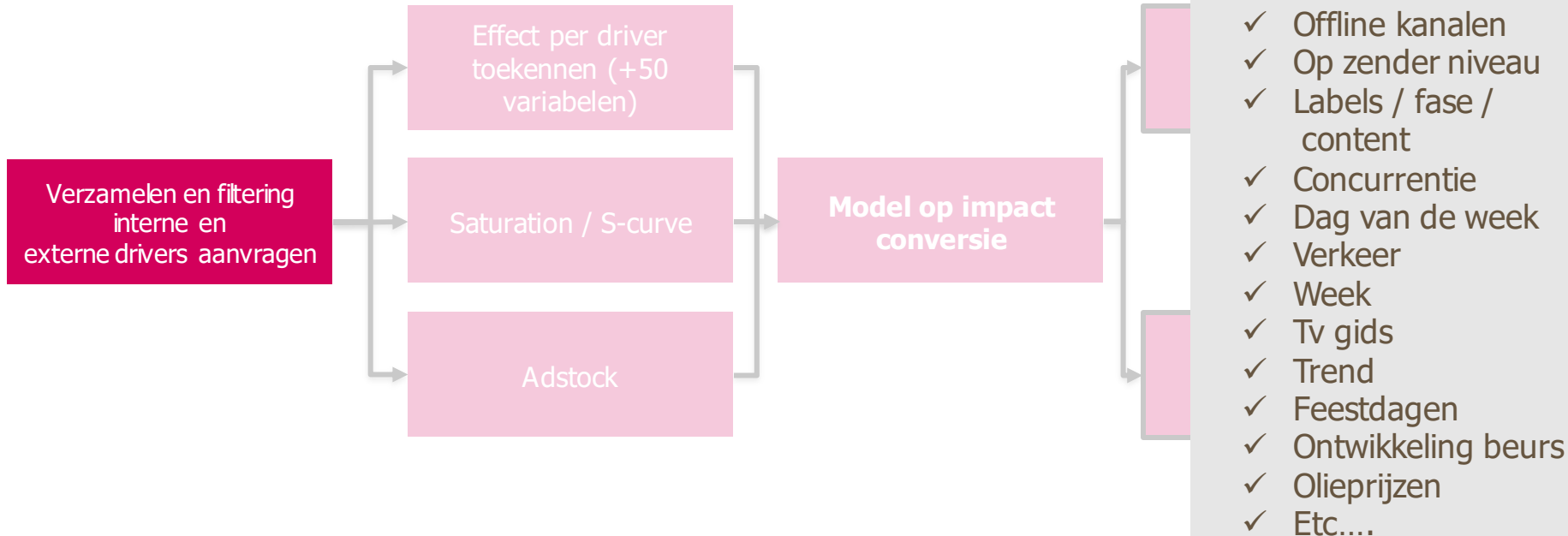


Gemiddeld tussen 5% en 20%, uitschieters 100%

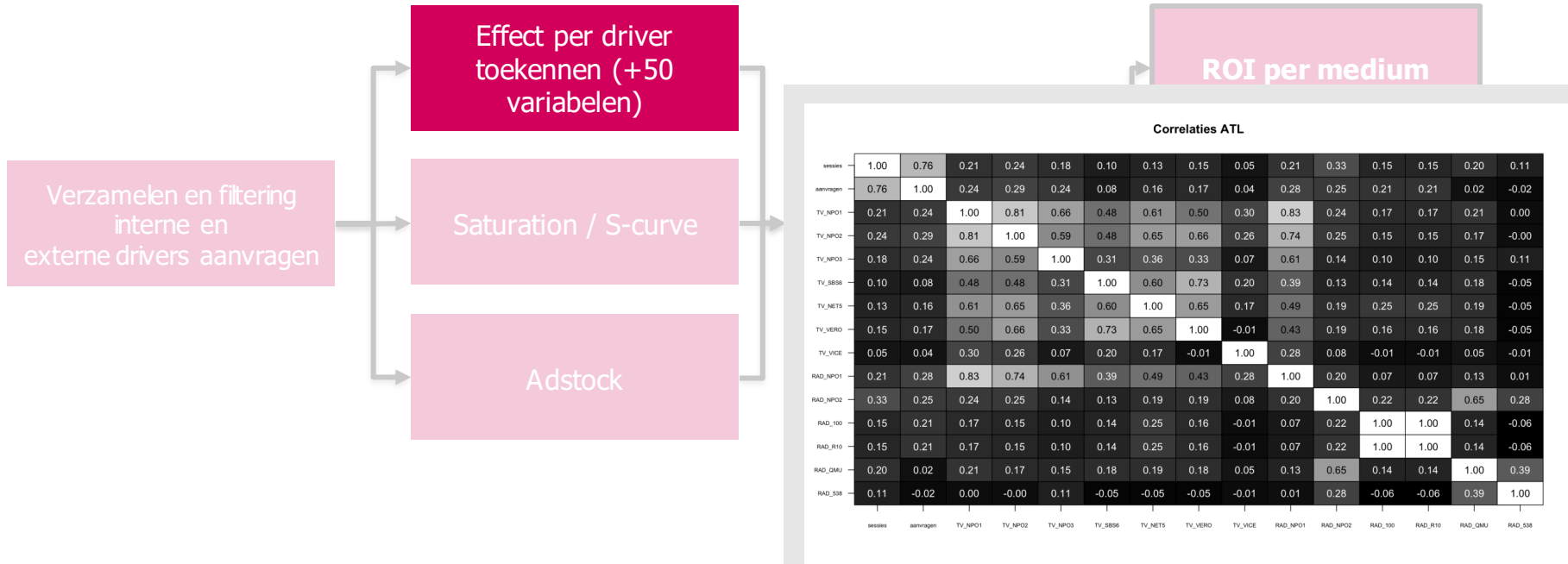
AANPAK



DRIVERS



DATA SCIENCE

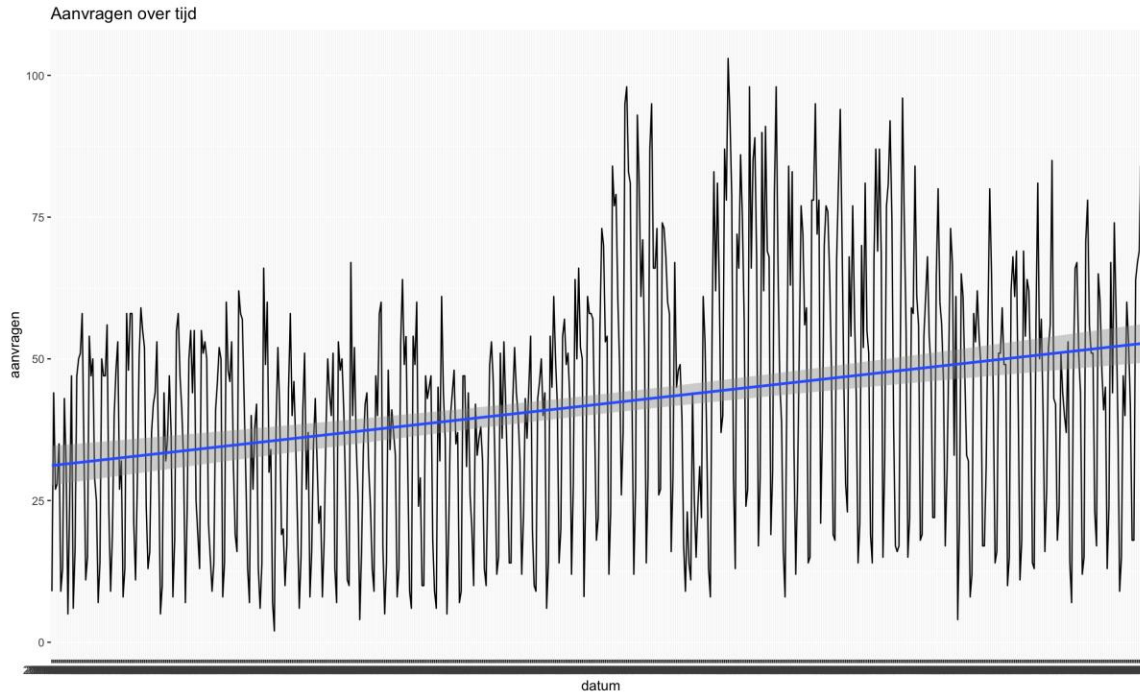


DATA SCIENCE

Correlaties ATL

sessies	1.00	0.76	0.21	0.24	0.18	0.10	0.13	0.15	0.05	0.21	0.33	0.15	0.15	0.20	0.11
aanvragen	0.76	1.00	0.24	0.29	0.24	0.08	0.16	0.17	0.04	0.28	0.25	0.21	0.21	0.02	-0.02
TV_NPO1	0.21	0.24	1.00	0.81	0.66	0.48	0.61	0.50	0.30	0.83	0.24	0.17	0.17	0.21	0.00
TV_NPO2	0.24	0.29	0.81	1.00	0.59	0.48	0.65	0.66	0.26	0.74	0.25	0.15	0.15	0.17	-0.00
TV_NPO3	0.18	0.24	0.66	0.59	1.00	0.31	0.36	0.33	0.07	0.61	0.14	0.10	0.10	0.15	0.11
TV_SBS6	0.10	0.08	0.48	0.48	0.31	1.00	0.60	0.73	0.20	0.39	0.13	0.14	0.14	0.18	-0.05
TV_NET5	0.13	0.16	0.61	0.65	0.36	0.60	1.00	0.65	0.17	0.49	0.19	0.25	0.25	0.19	-0.05
TV_VERO	0.15	0.17	0.50	0.66	0.33	0.73	0.65	1.00	-0.01	0.43	0.19	0.16	0.16	0.18	-0.05
TV_VICE	0.05	0.04	0.30	0.26	0.07	0.20	0.17	-0.01	1.00	0.28	0.08	-0.01	-0.01	0.05	-0.01
RAD_NPO1	0.21	0.28	0.83	0.74	0.61	0.39	0.49	0.43	0.28	1.00	0.20	0.07	0.07	0.13	0.01
RAD_NPO2	0.33	0.25	0.24	0.25	0.14	0.13	0.19	0.19	0.08	0.20	1.00	0.22	0.22	0.65	0.28
RAD_100	0.15	0.21	0.17	0.15	0.10	0.14	0.25	0.16	-0.01	0.07	0.22	1.00	1.00	0.14	-0.06
RAD_R10	0.15	0.21	0.17	0.15	0.10	0.14	0.25	0.16	-0.01	0.07	0.22	1.00	1.00	0.14	-0.06
RAD_QMU	0.20	0.02	0.21	0.17	0.15	0.18	0.19	0.18	0.05	0.13	0.65	0.14	0.14	1.00	0.39
RAD_538	0.11	-0.02	0.00	-0.00	0.11	-0.05	-0.05	-0.05	-0.01	0.01	0.28	-0.06	-0.06	0.39	1.00
sessies		aanvragen	TV_NPO1	TV_NPO2	TV_NPO3	TV_SBS6	TV_NET5	TV_VERO	TV_VICE	RAD_NPO1	RAD_NPO2	RAD_100	RAD_R10	RAD_QMU	RAD_538

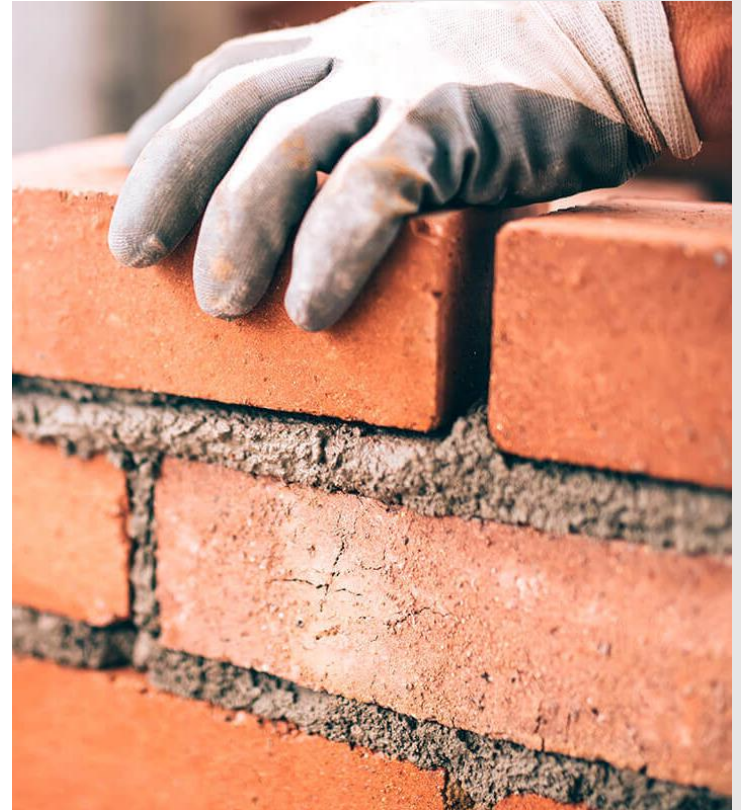
ALGEMENE TREND



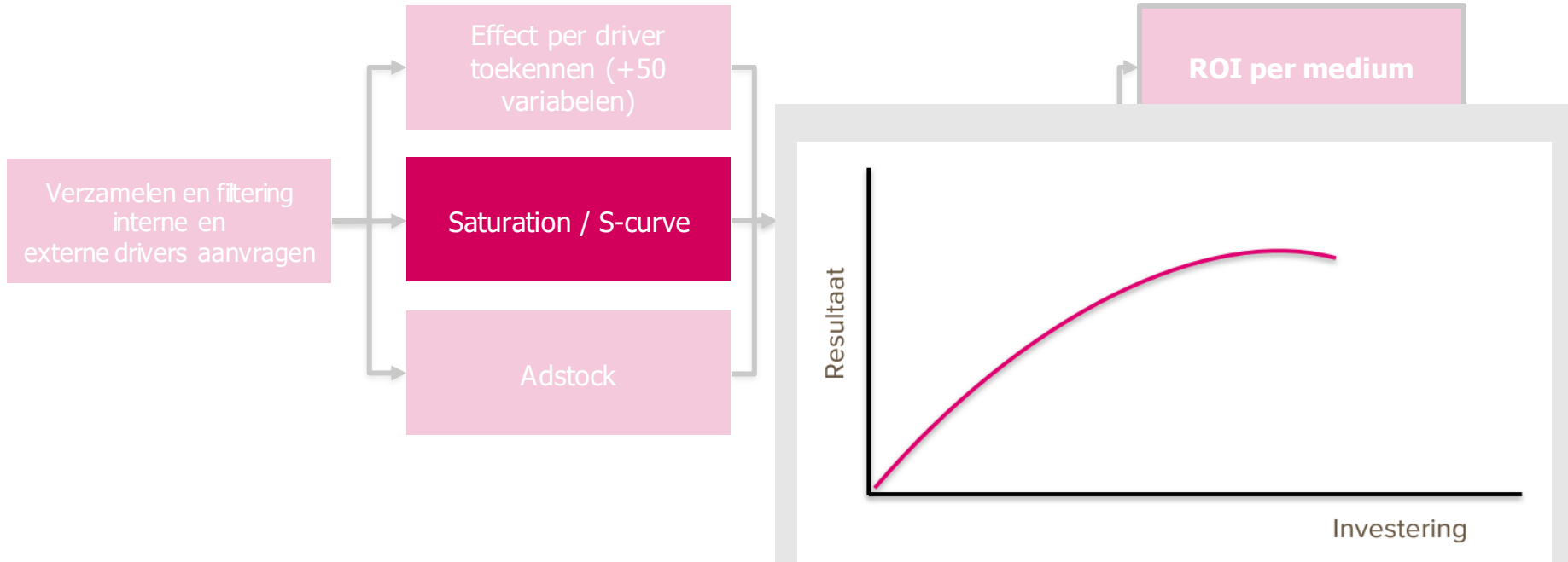
De basis / 0-meting / om te kunnen bepalen of het beter gaat.

UITGESLOTEN VARIABELEN

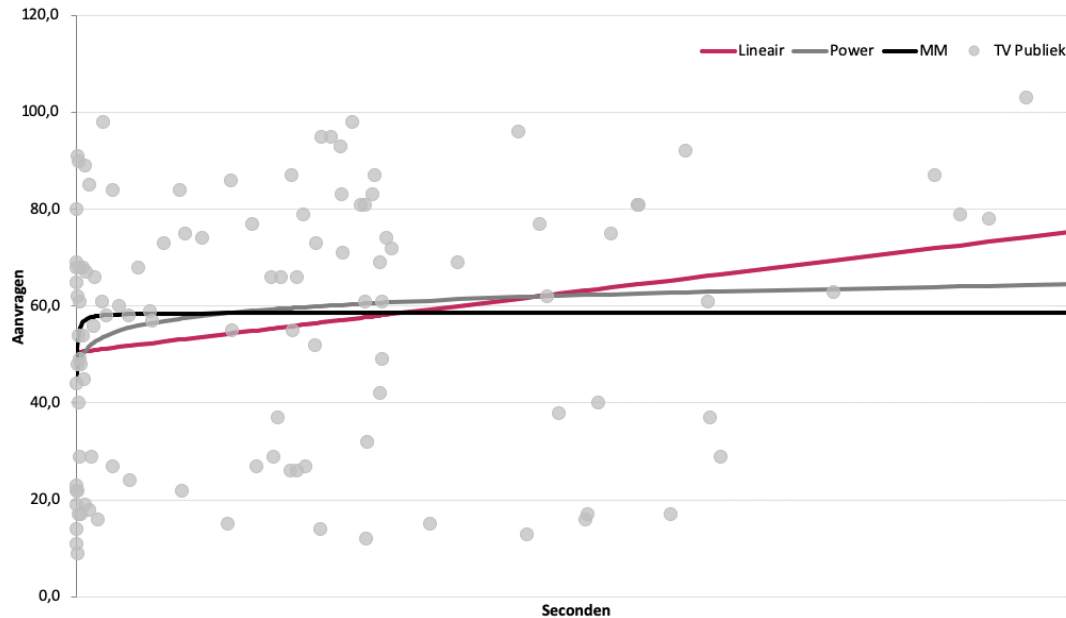
- Branded Advertising
- Retargeting Advertising



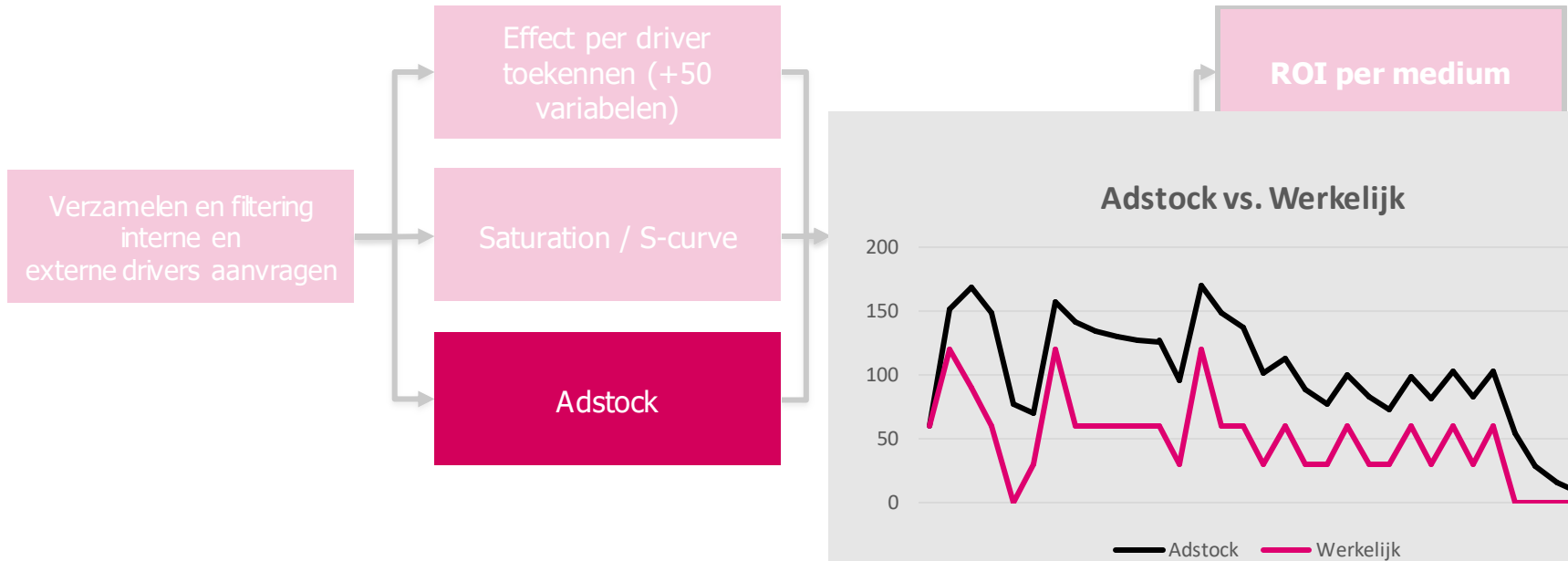
DATA SCIENCE



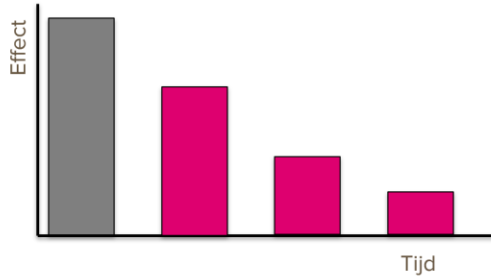
SITUATIE QREDITS TV



DATA SCIENCE

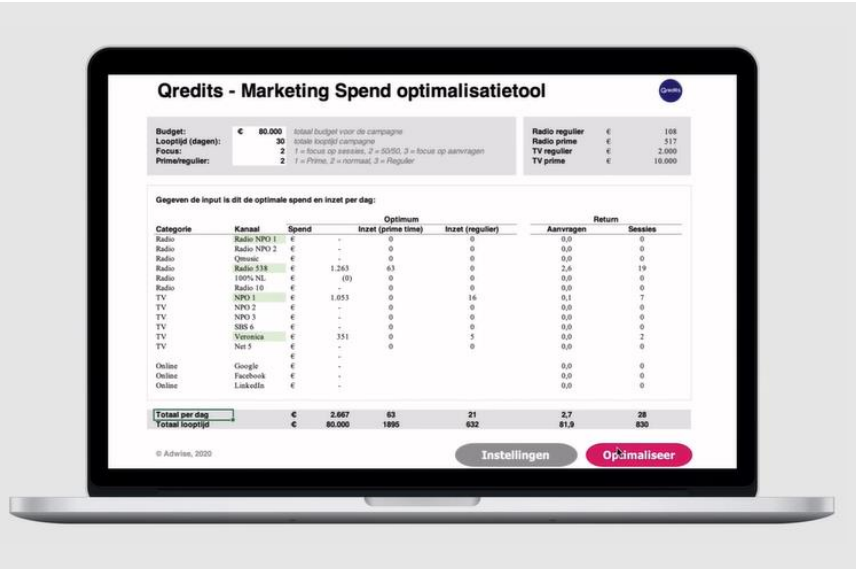


ADSTOCK RESULTATEN



TV Publiek	70%
TV Commercieel	79%
Radio Commercieel	68%
Radio Publiek	73%
Online Google	73%
Online Facebook	62%
Online LinkedIn	72%

OUTPUT



Model op impact
conversie

ROI per medium

Optimalisatie
marketingmix

A black and white photograph of a person's hand using a laptop trackpad. The background is blurred, showing a desk with a mouse and other items. The text 'Plan van aanpak Data projecten' is overlaid in white.

Plan van aanpak Data projecten

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

- Huidige strategie/inzet kanalen
- Huidige resultaten
- Verwachte deliverable
 - Welke variabelen?
- Wie gaat er mee werken?
- Hoe ga je dit inzetten?
 - Als input of automatisch doorzetten naar DMP/Ads?
- Welke data is (niet) beschikbaar?
- Bij wie moeten we de data ophalen?
- Hoe krijgen we toegang tot de data?

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

- Analyse data
- Kunnen we de analyse maken?
- Verwachten we een verbetering?
- Uitwerking business case
- Definitieve investering vaststellen
- GO/NO GO
 - NO GO: roadmap

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

- Database opzetten
- Data importeren
- Data preparatie
- Data klaar voor analyse
- Algoritme ontwikkelen

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

- Uitwerken inzichten
- Optioneel: tool ontwikkeling
- Strategie & tactiek bepalen
- Aanpassingen doorvoeren

STAPPENPLAN



Kick-off

Audit data

Data preparatie &
ontwikkeling
algoritme

Inzicht & strategie
bepaling

Review & next
steps

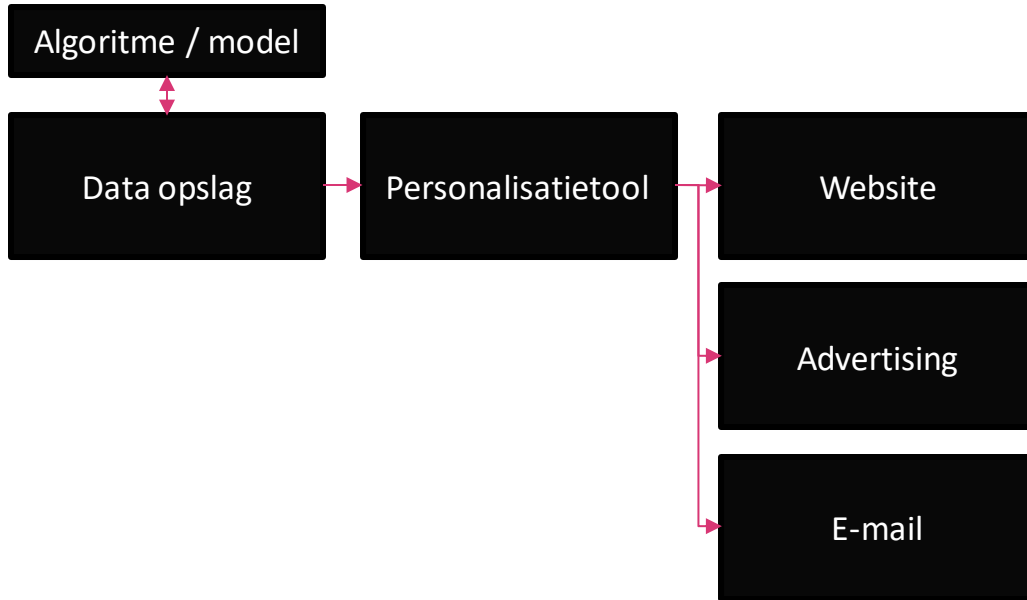
- Review resultaten
- Plan van aanpak
periodiek updaten
algoritme
- Aanpassing strategie
en tactiek



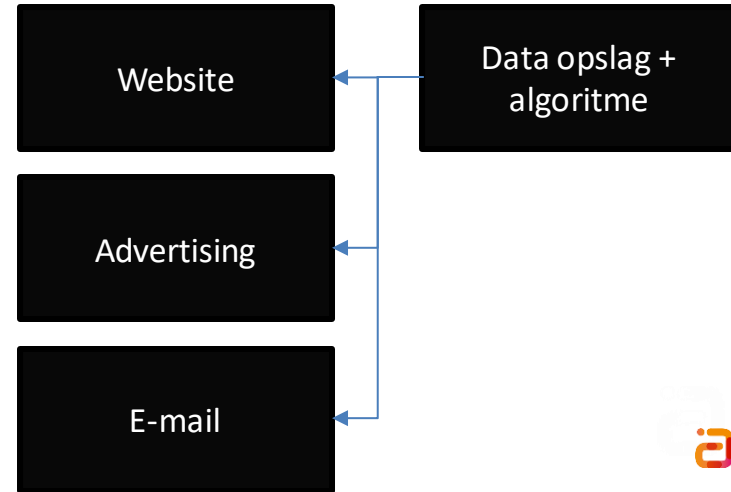
Ecosysteem

TECHNIEK

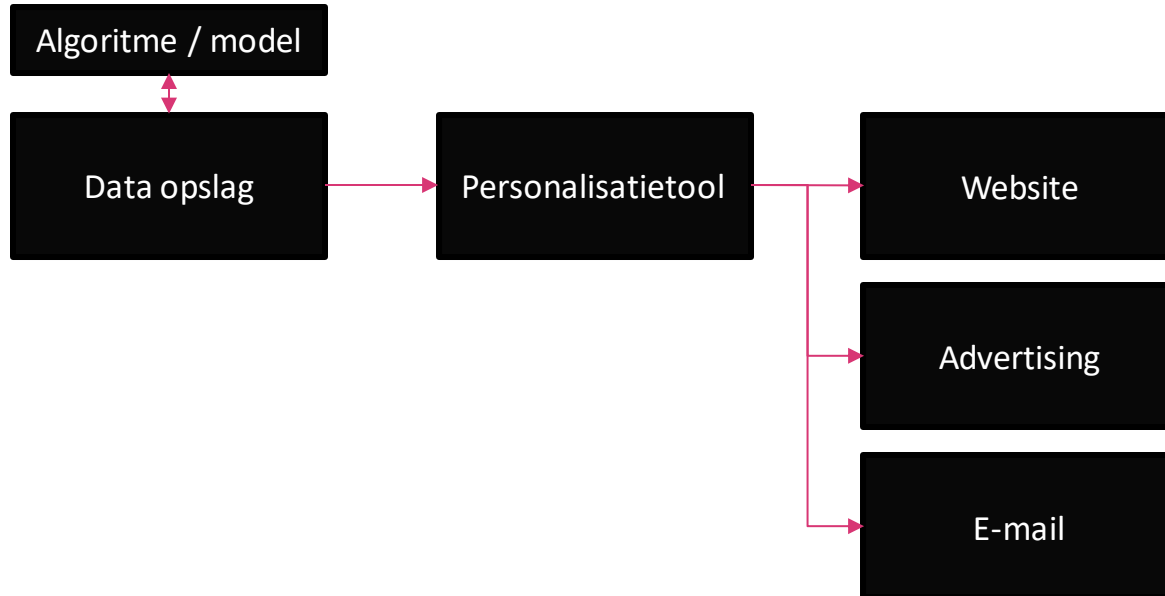
Optie 1



Optie 2



VOORDELEN



- Wil je data op één plek tbv 360 graden klantprofielen?
- Wil je inzicht?
- Onafhankelijkheid creëren?
- Cross mediale aanpak?
- Wil je data gebruiken voor andere berekeningen zoals dashboards of sales ondersteuning?
- Heb je een slimme of minder slimme personalisatietool nodig?

VRAGEN?

Arnold Maskat
a.maskat@adwise.nl

