

Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Mi is az adat?

"Az adat egy **objektum** (tetszőleges dolog, amire az adat vonatkozik), egy meghatározott változójának (tulajdonságának, attribútumának, jellemzőjének, karakterének) **értéke** (karakterállapota, megvalósult formája).

Egy konkrét **adat tehát akkor tekinthető** definiáltnak, ha **meghatározzuk, hogy milyen objektum melyik változója milyen értéket vesz fel.**"

Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Rendszer még nem csinált soha eredményt!

Értsed meg amit szeretnél egyszerűen.

Milyen adataink
vannak?

Mire van
szükségünk?

Mennyit ér?

Mire
használok?

Milyen adataink vannak?

- Email cím (és kapcsolati adatok)

- 2 millió adat – 60 napon belül kattintott, 60 napon belül nyitott, 60 napon belül foglalt, 7 napja bekerült, visszapattanó,

- Felhasználó oldalon történő viselkedése

- 15% a felhasználóknak van csak belépve

- Vásárlási információk

- Vásárlási információ a tuizmusban nem mindig releváns

- Sok nem felhasználó specifikus adat

- "tömeges" marketing megoldásokra használható (szegmens képzések)

Mire van szükségünk?



SEE+

Blog
Newsletter
Social media
Video
Moodboards
Killer content



THINK+

Wishlists
Shop catalog
Top rated
About us
Updates
Mobile apps



DO+

Purchase
Add to cart
Store locator
Create an account
Call now / contact us
Share



CARE+

Account log in
Track & trace orders
Returns & exchanges
Tell a friend
Recommend for you
Download app

Tudjuk hová fog foglalni.

Eltudjuk "kapni" a felhasználót akár már "see" szakaszban

Az egyes szakaszok adatait tudjuk összekötni

Mennyit ér?

Mennyit ér egy email?

- Egy éves vásárlási érték meghatározás

Mennyit ér egy belépett felhasználó?

- A belépés után a viselkedése alapján küldött levél bevétele, és általa megspórolt költség

Mennyit ér egy demográfia adat?

- Kosárérték különbség értékek x foglalási dbszám x konverzió

Mennyit ér egy nemiség adat?

- Nálunk =0

Mennyit ér idegen oldalon felmért viselkedés?

- Remarketing ROI-ja

Mennyit ér egy AP letöltés?

STB...

Mire használom?

Egyszerű felhasználói hipotézisek

- Ha felhasználó fogalalt ne küldjünk neki 4 hétig hílevelet -> Hamis
- Ha felhasználó kilép a kosárból küldjünk neki azonos és hasonló ajánlatot -> Igaz
- Ha a felhasználó Horvátországot nézett küldjünk neki horvát ajánlatot -> Hamis

Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Mennyiségi probléma



100.000 session x 15% belépett = 15.000 session

3% konverzió = 450 foglalás

10% aki elhagyja a kosarat = 45

45 felhasználóból 50% nyit = 23

10% konvertál = 2 konverzió

Mennyiségi adat nélkül ne foglalkozz ezzel mert nem éri meg!

Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Nemzetköziség



Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Hol gyűjtünk?

- Hírevélben
- Oldalon, viselkedési információk
- Külső oldalakon
- Készíts terméket



Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Adat termékek

Hogyan állunk neki?

Mennyit ér az adat, amit meg szeretnénk szerezni?

Mi a legolcsóbb módja?

Milyen marketing vagy üzleti előnyt nyerünk?

Fotó
pályázatok

Telefonos
alkalmazás

Termék
vásárlása

Fotó pályázatok

Baba fotó
Kutya fotó
Nyári családi fotó

Mit nyerünk:

Kapcsolati adatok
Éreklődési kör adatok
Képek



Telefonos alkalmazás

Képeslap küldő alaklamzás

Mit nyerünk?
Telefon információk
Utazási információk



Termék vásárlása

Mennyiségi új felhasználó

Több kísérletezési tér a különböző felhasználói viselkedésre

Viselkedés alapú adatok bővítése

Több tér és konkurenciai kiszorítása az aggregátorokon, és hirdetési helyeken



Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Vegyél

De...

Adatoknak nincsen igazi kereskedelme itthon

Jogilag is tájékozatlan a piac



Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!

Adat nélkül

A globális szereplők győznek

- Jobb konverziós rátára képesek
- Megnyerik a marketing versenyt
- Több előnyt képesek nyújtani a felhasználóknak



Adatok választása!



Csináj terméket az adataidból

Szigetvári József

Szallas.hu Úgy is
letti!