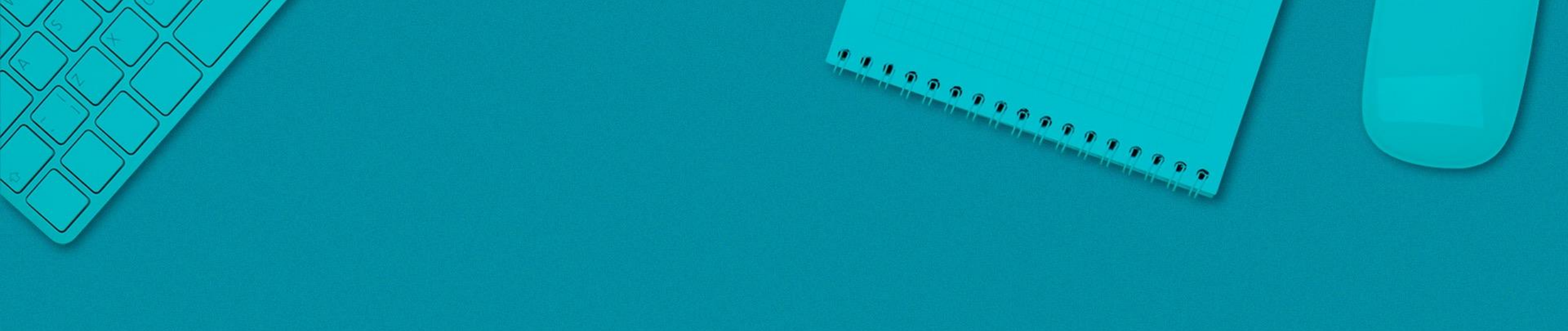




A BŐSÉG ZAVARA.

Technológiai (programmatic) partnerválasztás



© Crmitan 2016 | Version 6.3

INTERNET HUNGARY 2016
Csingár Zoltán

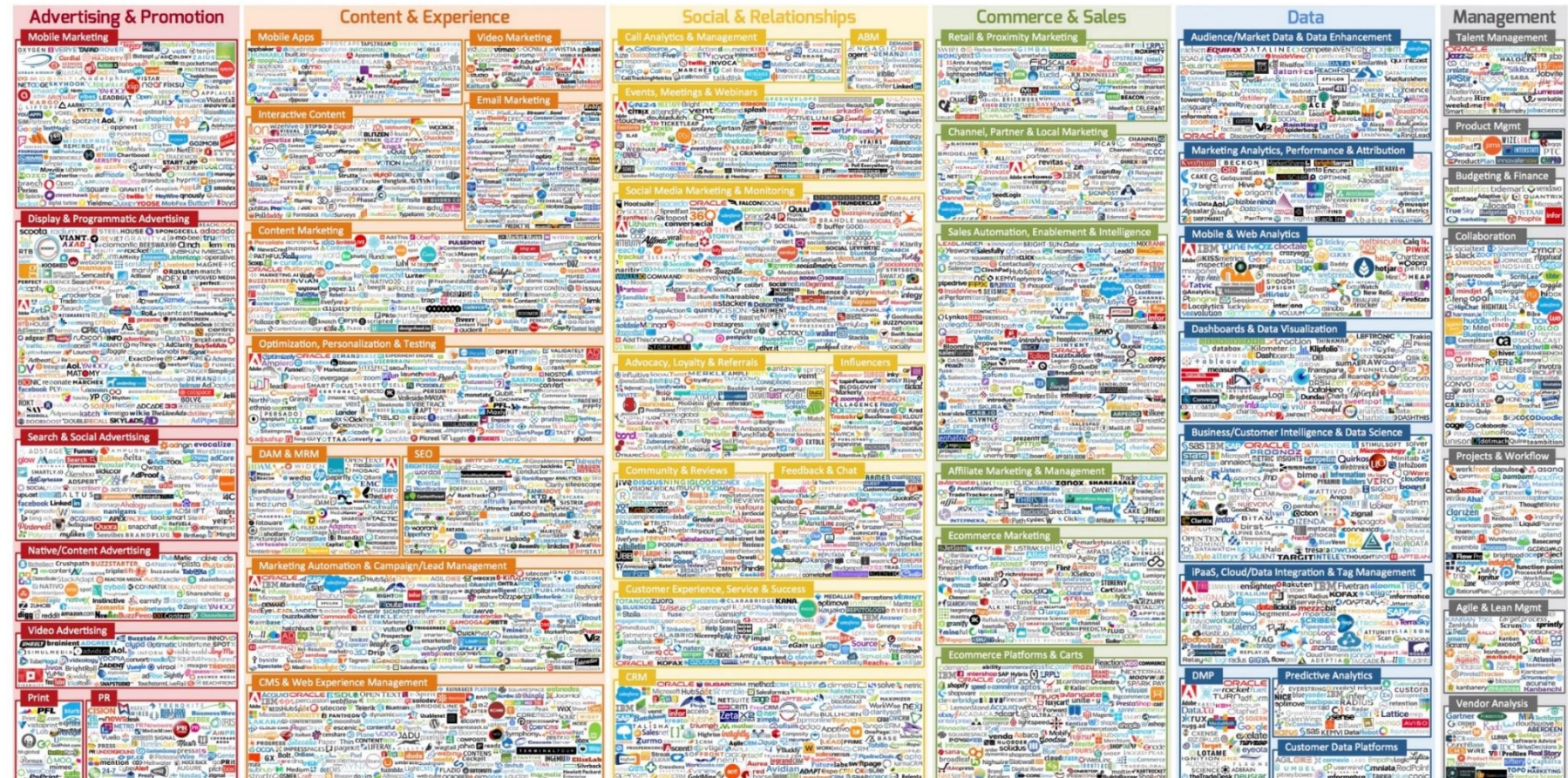
crimtan 

A BŐSÉG ZAVARA.

crimton

chiefmartec.com Marketing Technology Landscape

March 2016



Sources: CabinetM (<http://cabinetm.com>), Captera, G2 Crowd, Google, Growthverse, LUMA Partners, Siftly, TrustRadius, VBProfiles — see <http://chiefmartec.com/2016/03/marketing-technology-supergraphic-2016/> for details.

Created by Scott Brinker (@chiefmartec).

A LEGFONTOSABB AZ ADAT.

MILYEN TÍPUSÚ ADATOKAT HASZNÁLNAK?

HONNAN SZERZI A 3RD PARTY ADATOKAT?

1ST PARTY ADAT

3RD PARTY ADAT



MI ALAPJÁN KERÜL A USER EGY SZEGMENSBE?

MENNYIRE FRISS ADATOKKAL DOLGOZNAK?



MILYEN CÉLZÁSOKAT BIZTOSÍTANAK?

AD EXCHANGE -K

PRIVATE DEALS

WHITE-LISTS

MILYEN INVENTORY-T HASZNÁLNAK?



MULTI-SCREEN KAMPÁNYOKAT KEZELNEK?

MILYEN KREATÍV MEGOLDÁSAIK VANNAK?

ÖSSZEGZÉS.

ADAT.

PONTOS CÉLZÁS.

EREDMÉNY.



MEGBÍZHATÓ
PARTNER



EGYEDI ADATOK
& TECHNOLÓGIA



MINŐSÉGI
SZOLGÁLTATÁS



KIEMELKEDŐ
EREDMÉNYEK

