



NEXT WAVE EUROPE

NATÍV KUTATÁS

Első magyar, natív „landscape” kutatás

Starcz Ákos, vezető partner, NWE

KVALITATÍV ÉS KVANTITATÍV KUTATÁS

2016. SZEPTEMBER



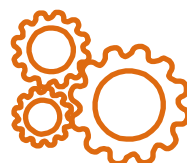
NEXT WAVE EUROPE

MARKETING IGAZGATÓK ÉS DIGITÁLIS CSAPATOK A FÓKUSZBAN



CÉLCSOPORT:

- ▶ Hazai hirdető, márkatulajdonosok marketingvezetői (72 fő)
- ▶ Ügynökségi szektor képviselői (67 fő)



MÓDSZER

- ▶ Címlistás online megkérdezés 500+ címlista
- ▶ Adatfelvétel ideje: 2016. szeptember 13.-22.
- ▶ 4-4 mélyinterjú szakmai vezetőkkel

HIRDETŐK

ÁGAZAT

FMCG: 24%
Bank: 18%
Kereskedelem: 15%
Autóipar: 12%
Telekommunikáció: 7%
Gyógyszer: 10%
Turizmus: 4%
Média: 4%
Egyéb: 6%

BEOSZTÁS

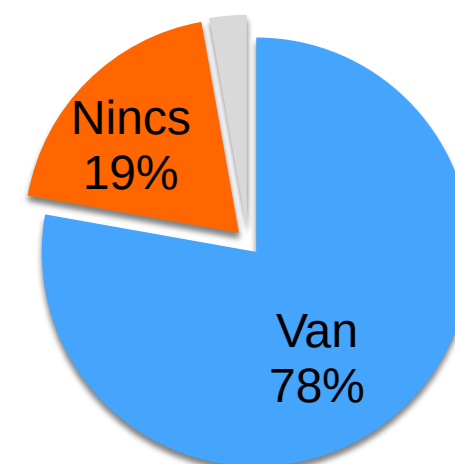
Marketing igazgató: 70%
Marketing igazgató helyettes: 9%
Kommunikációs vezető: 9%
Brand manager: 8%
Online, digitális vezető: 4%
Értékesítési vezető: 3%

ÜGYNÖKSÉGEK

BEOSZTÁS

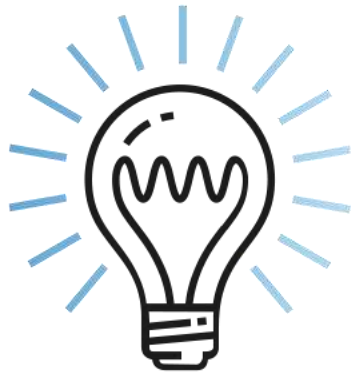
Ügyvezető: 10%
Médiaigazgató: 20%
Account manager: 23%
Kommunikációs, vagy kampány manager: 20%
Médiatervező senior: 20%
Médiatervező junior: 5%
Egyéb: 2%

DIGITÁLIS „CSAPAT”



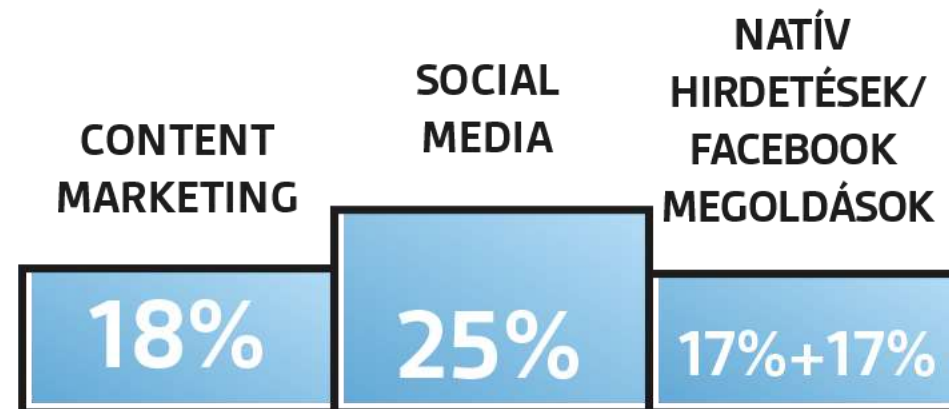
SOKAT VÁRNAK A NATÍVTÓL

A HIRDETŐK A JÖVŐBEN

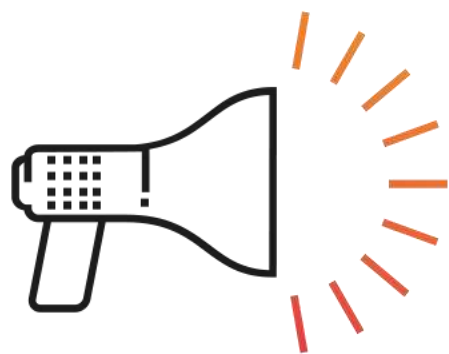
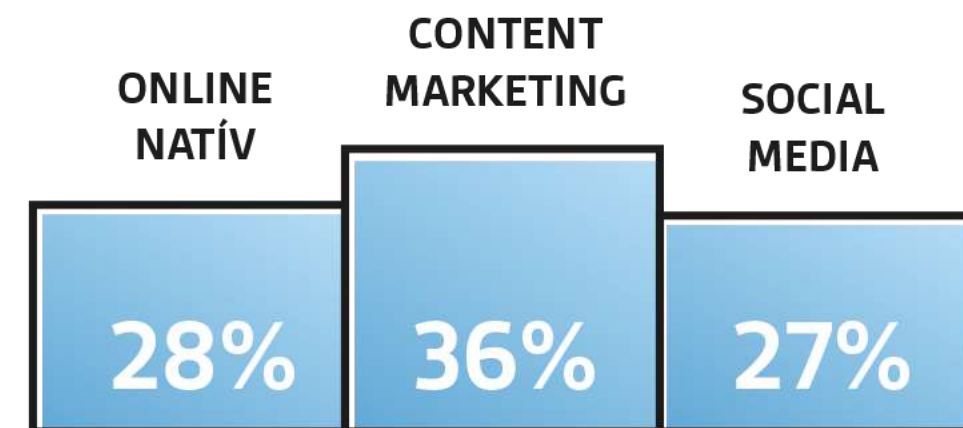


HIRDETŐK

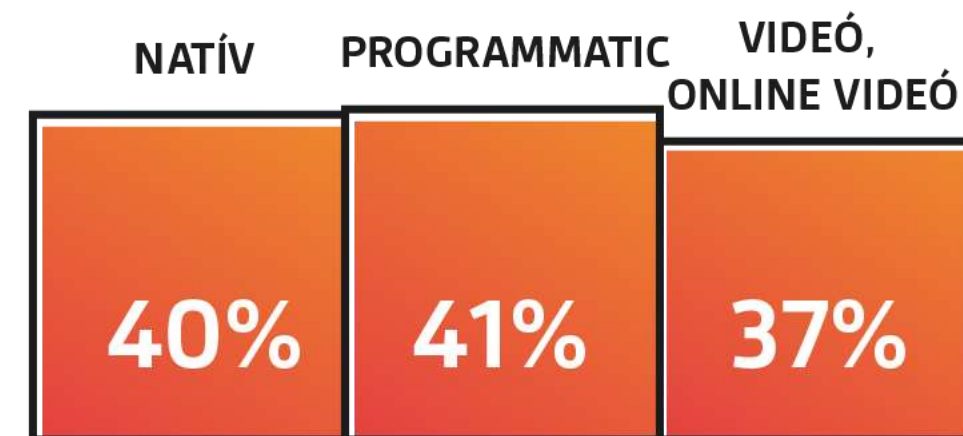
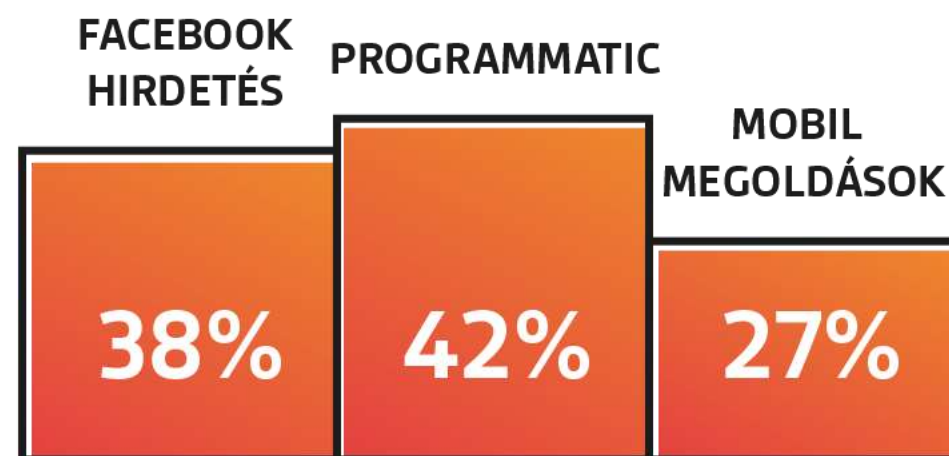
JELLEN



JÖVŐ



ÜGYNÖKSÉGEK



A NATÍV MUNKA- ÉS IDŐIGÉNYES FORMÁTUM, AMI MÁRKÁÉPÍTÉSRE, KOMPLEX ÜZENETEKRE ELŐNYÖS

a



HIRDETŐK SZERINT:

1: A natív sokkal kedvezőtlenebb

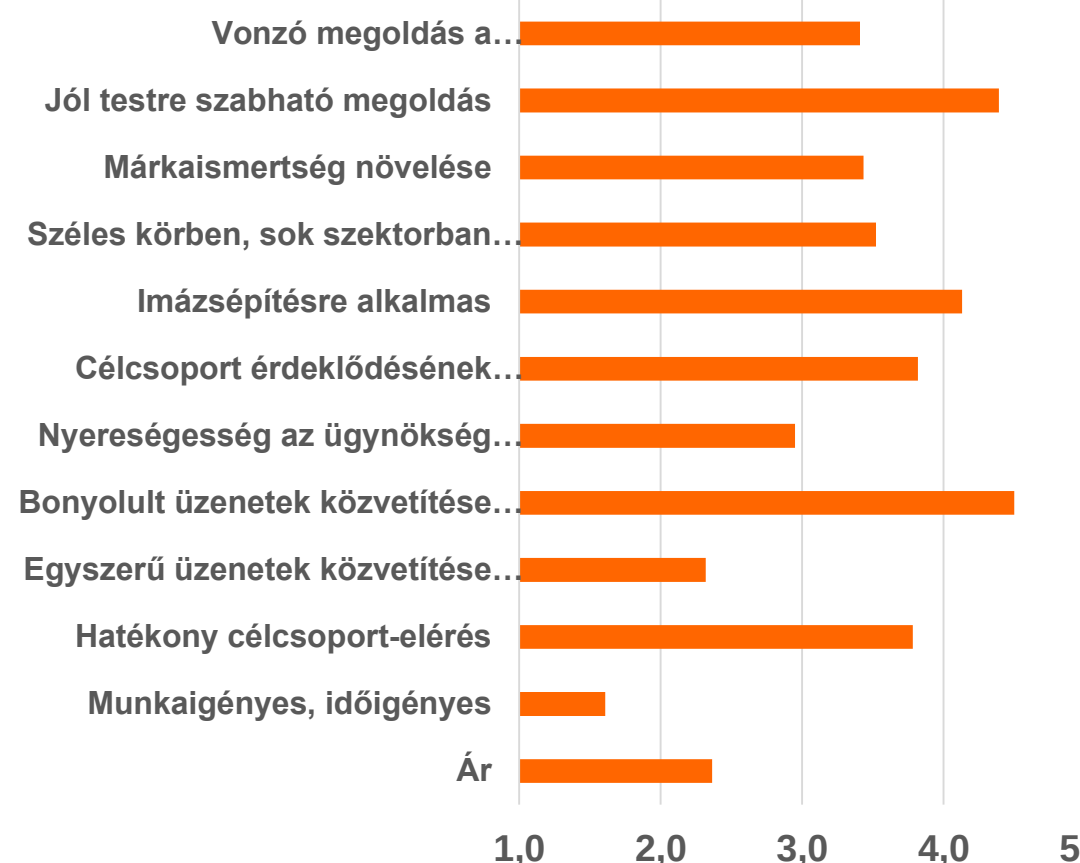
5: A natív sokkal előnyösebb



ÜGYNÖKSÉGEK SZERINT:

1: A natív sokkal kedvezőtlenebb

5: A natív sokkal előnyösebb



CEMP
SALES HOUSE

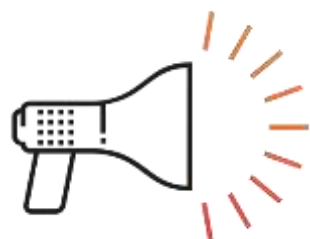
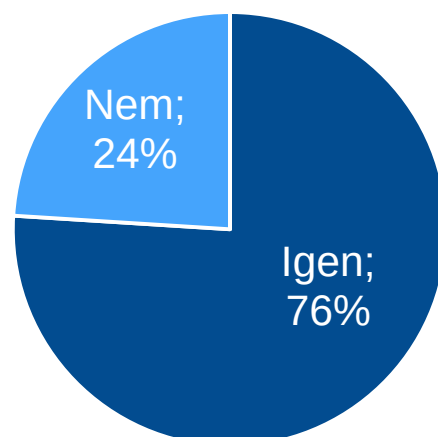


NATÍV FOGALMÁT ISMERIK A SZEREPLŐK ÉS ONLINE FELÜLETEKHEZ KÖTIK

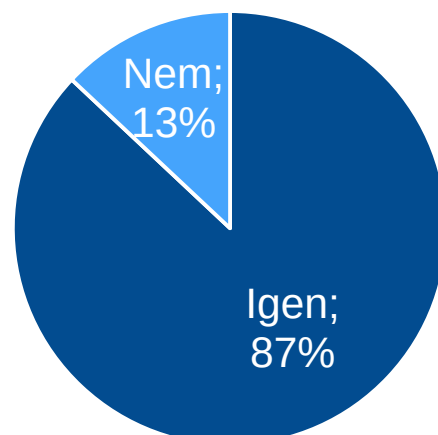
HALLOTT MÁR RÓLA



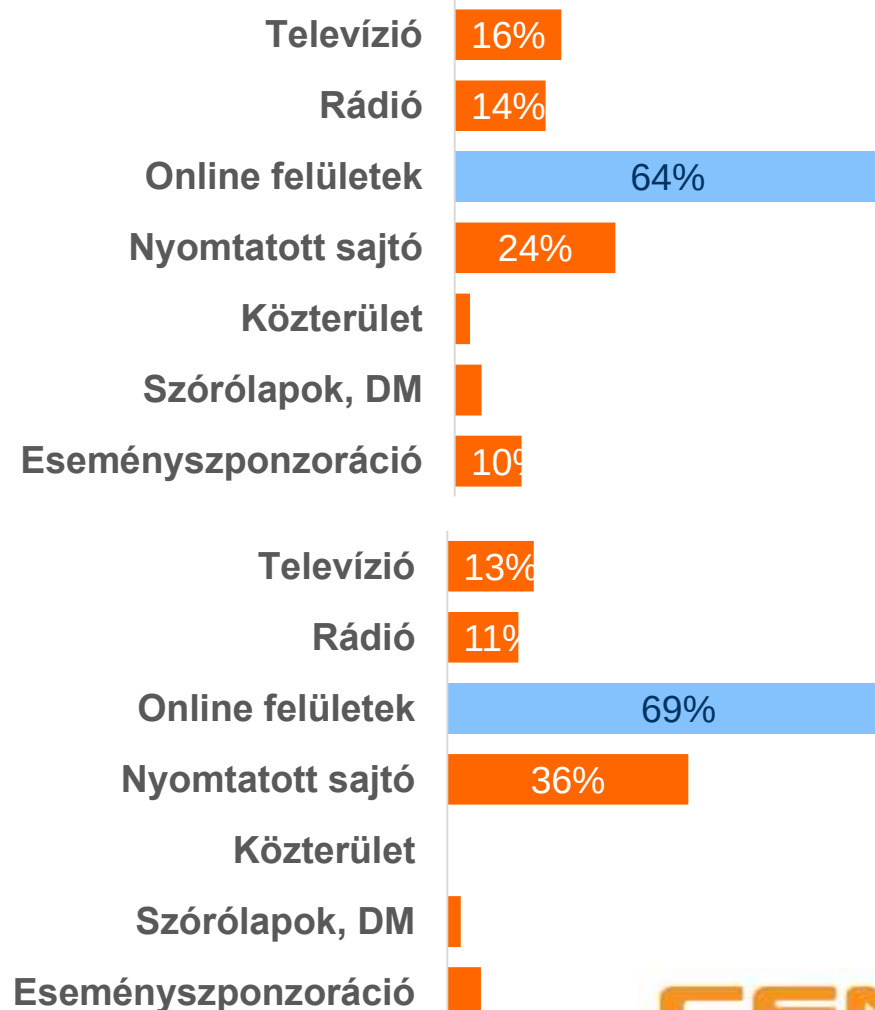
HIRDETŐK



ÜGYNÖKSÉGEK



MELYIK HIRDETÉSI CSATORNÁVAL, FELÜLETTEL KAPCSOLATBAN HALLOTT MÁR RÓLA?



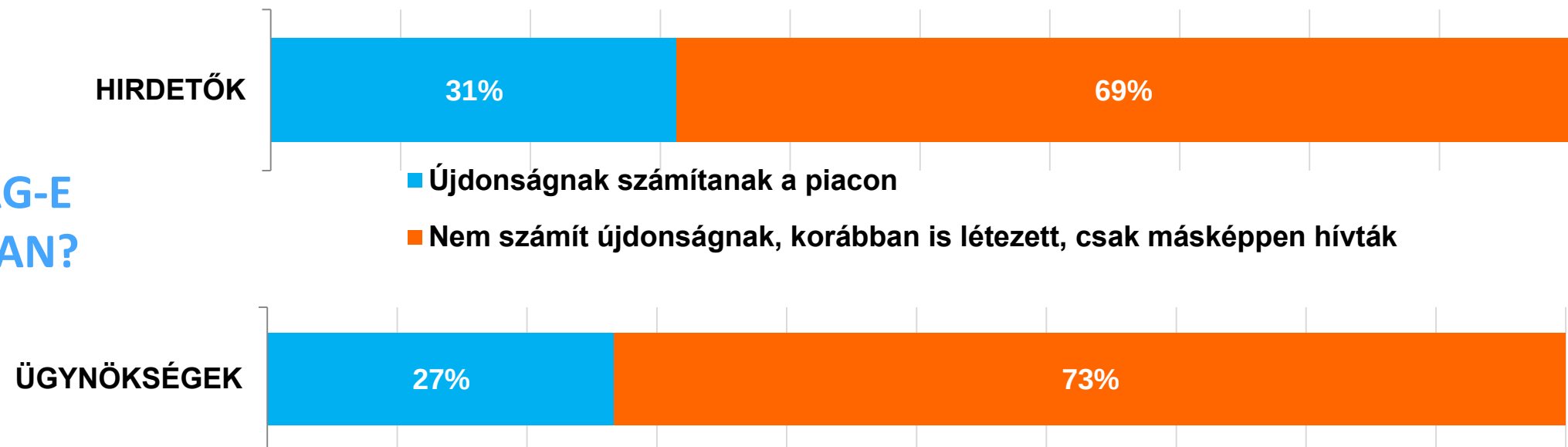
CEMP
SALES HOUSE



A PIAC MEGLÉVŐ MEGOLDÁSKÉNT AZONOSÍTJA

A NATÍV HIRDETÉSEKET

ÚJDONSÁG-E
VALÓJÁBAN?

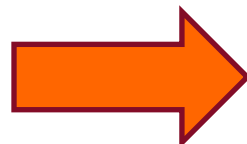
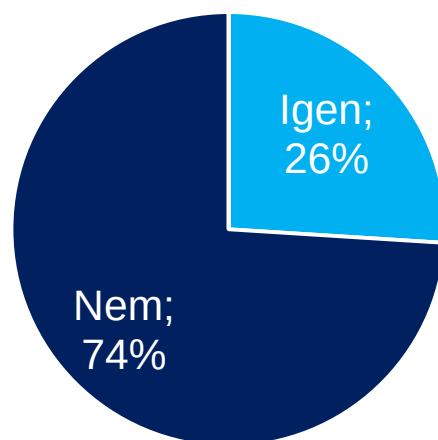


KEVÉS HIRDETŐ PROBÁLTA A NATÍVOT

AZ ÜGYNÖKSÉGEK AJÁNLJÁK IS MEG NEM IS



HIRDETŐK:
ALKALMAZTAK
MÁR ONLINE NATÍV
MEGOLDÁST

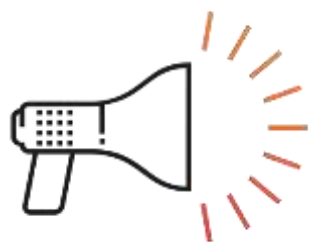


Nem gondoltunk még rá, nincs benne tapasztalatunk

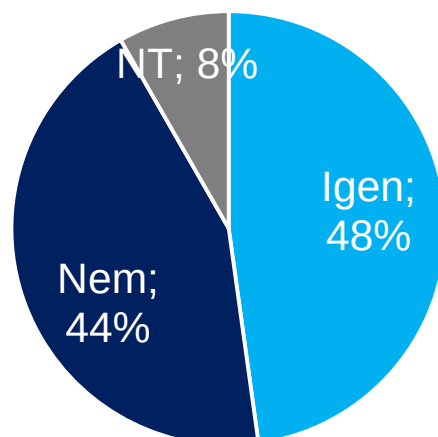
Nincs meg hozzá a megfelelő csapat/ humán erőforrás

Nagyon munkaigényes, időigényes

AKIK NEM: MIÉRT NEM?



ÜGYNÖKSÉG: VETT MÁR RÉSZT ONLINE NATÍV KIVITELEZÉSÉBEN



Ajánlottuk, de az ügyfélnek nem tetszett ez a megoldás

Nincs meg hozzá a megfelelő csapat/ humán erőforrás

Nagyon munkaigényes, időigényes

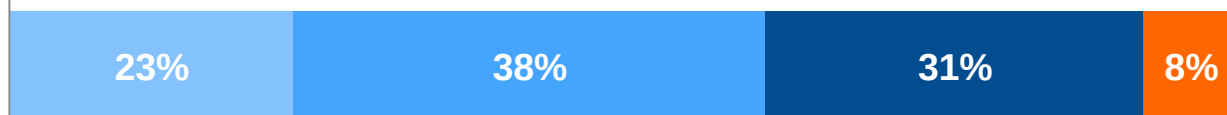
CEMP
SALES HOUSE



INKÁBB A HIRDETŐK KÉRIK A NATÍVOT

AZ ÜGYNÖKSÉGEK ELÉGEDETTEK, A HIRDETŐK KEVÉSBÉ

HIRDETŐK



- Minden esetben kifejezetten mi kértük
- Legtöbbször mi kértük, igényeltük
- Vegyes, hol az ügynökség/médiatulajdonos javasolta, hol mi javasoltuk
- Inkább az ügynökségek, médiatulajdonosok ajánlására történt



■ Egyáltalán nem ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ Teljes mértékben ■ Nem tudja

**MENNYIRE VÁLTOTTA BE AZ ONLINE NATÍV MEGOLDÁS
A HOZZÁ FÜZÖTT REMÉNYEKET, VÁRAKOZÁSOKAT?**

ÜGYNÖKSÉGEK



- Minden esetben az ügyfél volt, aki kifejezetten kérte
- Inkább az ügyfelek kérték
- Vegyes, hol az ügyfelek kérik, hol mi javasoljuk
- Inkább mi javasoljuk az ügyfeleknek
- Minden esetben mi javasoltuk az ügyfeleinknek
- Nem tudom / nem válaszolok

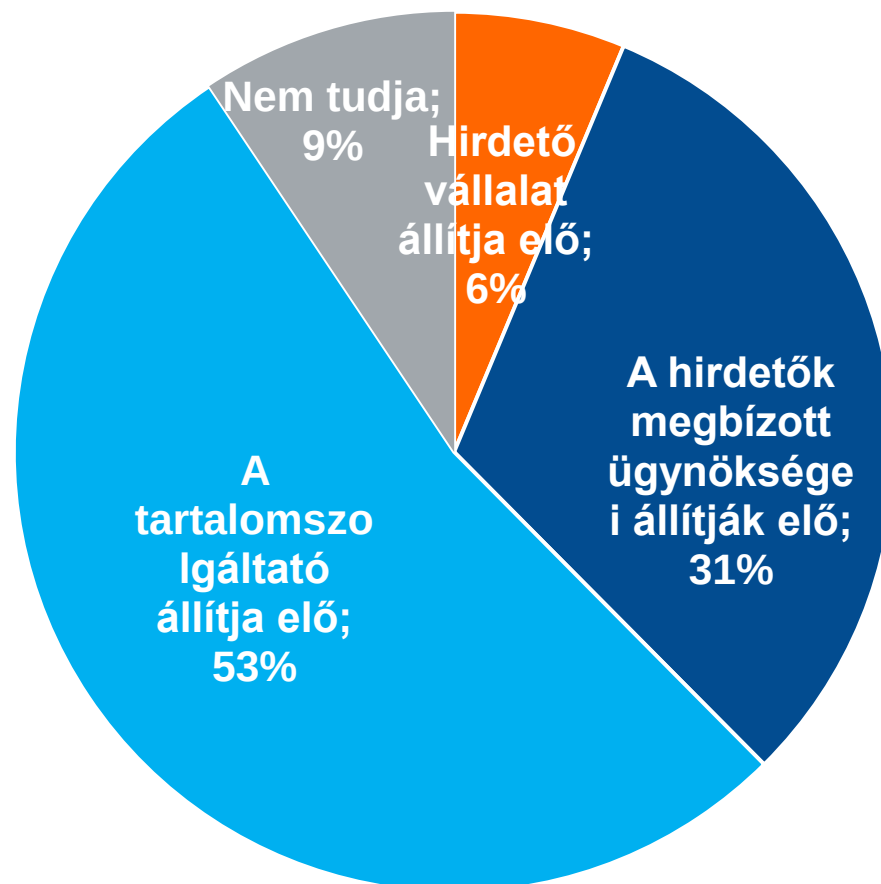


■ Egyáltalán nem ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ Teljes mértékben

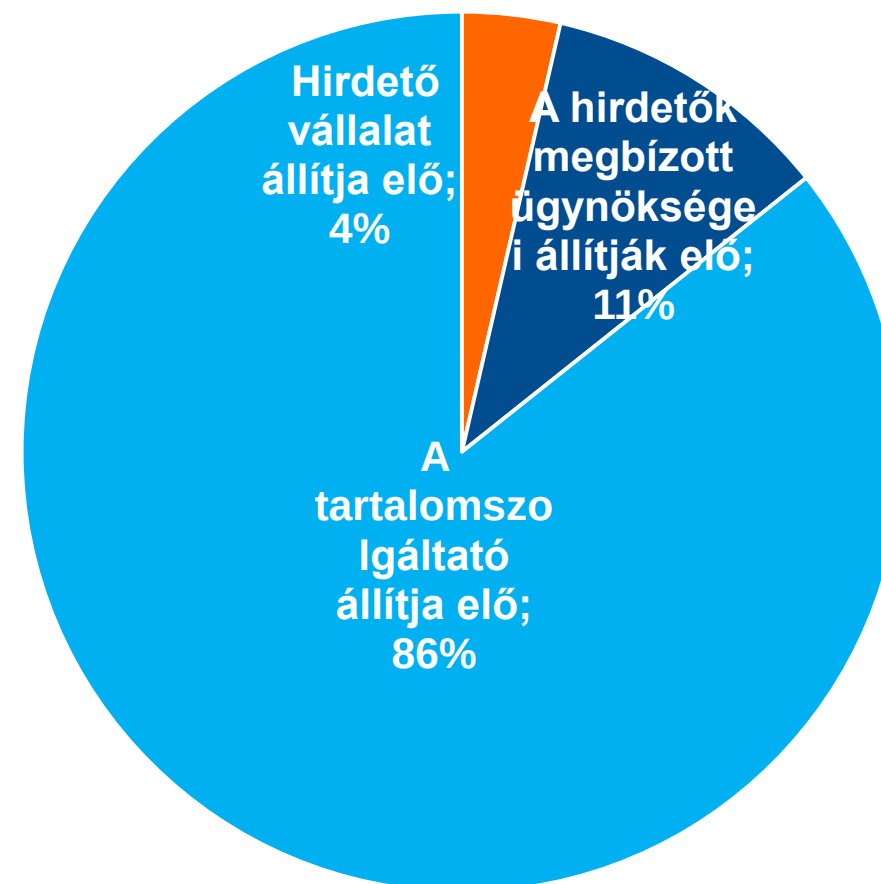


AZ ÜGYNÖKSÉGEK SZEREPELFOGÁSA ÉRDEMBEN ELTÉR ATTÓL, AMIT AZ ÜGYFELEIK ELVÁRNÁNAK

HIRDETŐK SZERINT:



ÜGYNÖKSÉGEK SZERINT:



ONLINE NATÍV HIRDETÉSI MEGOLDÁSOK TERÜLETÉN FELKÉSZÜLT TARTALOMSZOLGÁLTATÓK

JELENELG KEVÉS LÁTHATÓ SZEREPLŐ VAN

A HAZAI PIACON

CEMP
SALES HOUSE

Central
Médiacsoprt

NLCAFÉ

WMMN
A JÓ ÉLETBEI

!!444!!!

Portfolio
A gazdasági hírforrás

origo
media group

adaptive
media

NOSALTY

CEMP
SALES HOUSE **NWE**

A PIACOT JELENLEG AZ FMCG ÉS A TELKO DOMINÁLJA

JÖVŐ AZ AUTÓIPARÉ

JELEN

- FMCG, élvezeti cikkek (kávé, tea, alkohol)
- Telekommunikáció
- Turizmus
- Számítástechnika
- Autóipar
- Babaápolás
- Gyógyhatású készítmények
- Szépségipar
- Öltözködés, ruházat
- Pénzügyintézetek, bankok
- Gyógyszer

JÖVŐ

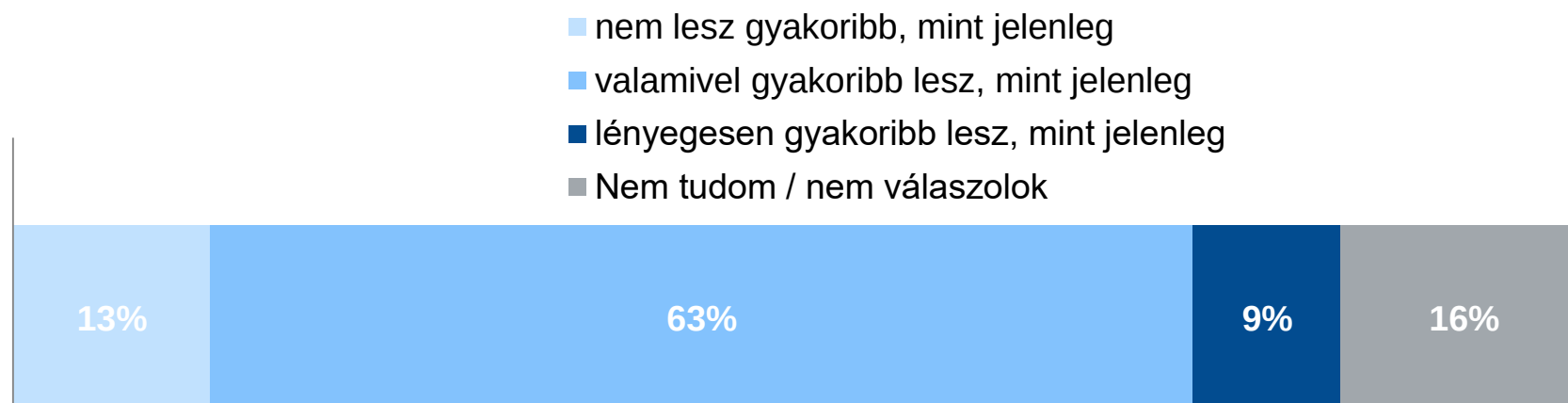
- Mindegyikben (hirdetőik- 44%,
ügynökség: 26%)
- Autóipar
- FMCG
- Babaápolás
- Turizmus
- Gyógyszer, gyógyhatású készítmények
- Lakberendezkedés
- Ruha, öltözködés
- Bank
- Szépségápolás
- Telekommunikáció, számítástechnika
- Oktatás, képzés

A JÖVŐBEN TOVÁBB NŐ A NATÍV SZEREPE

AZ ÜGYNÖKSÉGEK DINAMIKUSABB NÖVEKEDÉST VÁRNAK



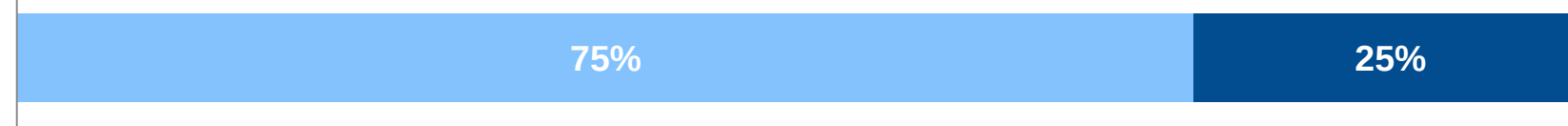
HIRDETŐK



Az Önök igénye a jövőben az **ONLINE, DIGITÁLIS** natív hirdetési megoldások iránt.....



ÜGYNÖKSÉGEK



Mi az Ön várakozása? A jövőben az **ONLINE, natív** megoldások iránti ügyféligény, megbízói igény ...

- nem lesz gyakoribb, mint jelenleg
■ valamivel gyakoribb lesz, mint jelenleg
■ lényegesen gyakoribb lesz, mint jelenleg



NEXT WAVE EUROPE

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!

akos.starcz@nwe.hu