

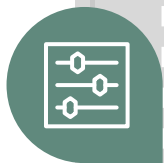
Quantcast

I 5 step per un Cookieless Plan di successo

sales-italy@quantcast.com

Come raggiungere il successo in un mondo senza cookie?

1



SETUP

Concordare le metriche

A/B Test

Setup Pixel

2



REVIEW

Tracking relativo implementato

Benchmark basati sui cookie

Confronto Cookieless

3



OTTIMIZZAZIONE

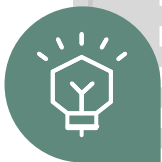
Setup della creatività e della campagna

Spesa per la performance

Metriche rispetto ai tracker misurabili

Come raggiungere il successo in un mondo senza cookie?

4



INNOVAZIONE

Sfruttare gli Insights di campagna

Onboarding dei dati di prima parte

Segnali aggiuntivi per il miglioramento del modello

5



BREAKAWAY

Stabilire i benchmark cookieless

Rimuovere le barriere per i cookieless

Migliori outcome sul business e il mondo reale

Quantcast

Case Studies

Sky è riuscita a raggiungere più audience con maggiore efficacia in modo cookieless



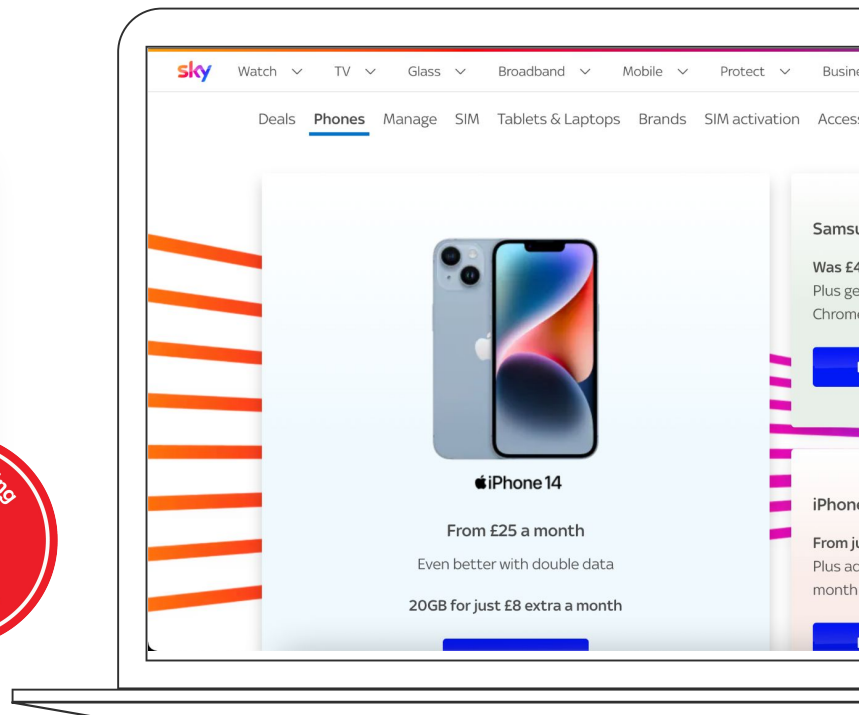
Sky Mobile si è resa conto che, trascurando l'inventary cookieless nelle proprie attività pubblicitarie, stava potenzialmente perdendo clienti preziosi

3.4x

Conversioni incrementali da mobile

59%

Costo inferiore per visita al sito



Vodafone ottiene lead di qualità superiore e incrementa le vendite con Quantcast



Vodafone ha potuto valutare direttamente le differenze tra la ricerca di nuovi clienti in ambienti cookieless e con approccio basato sui cookie.

La sfida

Vodafone cercava una tecnologia in grado di raggiungere il pubblico in modo efficace in termini di costo e di stimolare vendite incrementali con conversioni misurabili dei clienti in ambienti cookieless.

Risultati chiave

25%

Miglior costo per lead

40%

Vendite da strategie cookieless



“Mentre ci prepariamo a un futuro senza cookie di terze parti, Quantcast si è rivelato un partner strategico grazie al suo approccio all'avanguardia. La sua soluzione ci ha permesso di cogliere appieno le opportunità dell'open internet e di guardare al futuro con maggiore fiducia”.

FRANCESCA GRASSI MANTELLI
HEAD OF DIGITAL MARKETING, VODAFONE ITALY

Intesa Sanpaolo ha esplorato le opportunità di un mondo senza cookie

Intesa Sanpaolo utilizza il cookieless advertising per ottenere più consumatori a un quarto del costo

La sfida

Considerando la deprecazione dei cookie non solo come un rischio, ma anche come un'opportunità di crescita, hanno chiesto supporto alla propria agenzia partner, Wavemaker, per testare gli ambienti cookieless.

Risultati chiave

28%

Miglior costo per lead

49%

Reach incrementale rispetto a target audience



"La consulenza strategica di Wavemaker è stata preziosa per comprendere il potenziale degli ambienti cookieless. Grazie alla soluzione proprietaria cookieless di Quantcast, abbiamo raggiunto nuovi clienti in un ambiente digitale privo di cookie di terze parti".

GUIDO GHIO
HEAD OF DIGITAL MARKETING E ADVERTISING UNIT, INTESA SANPAOLO



Contact us:

sales-italy@quantcast.com

Quantcast è un'adtech company leader nel programmatic advertising nel mondo digitale e connesso.

Grazie alla sua piattaforma per l'audience, brevettata e alimentata dall'intelligenza artificiale, e alle sue soluzioni uniche, Quantcast fornisce ricchi insight sui consumatori, raggiunge efficacemente le audience e, efficientando i costi, aumenta le performance e i risultati di business su scala per brand, agenzie ed editori. Con sede a San Francisco, Quantcast gestisce clienti in tutto il mondo dal 2006.

Per saperne di più, visitate il sito www.quantcast.com e seguite Quantcast su LinkedIn e Instagram.