



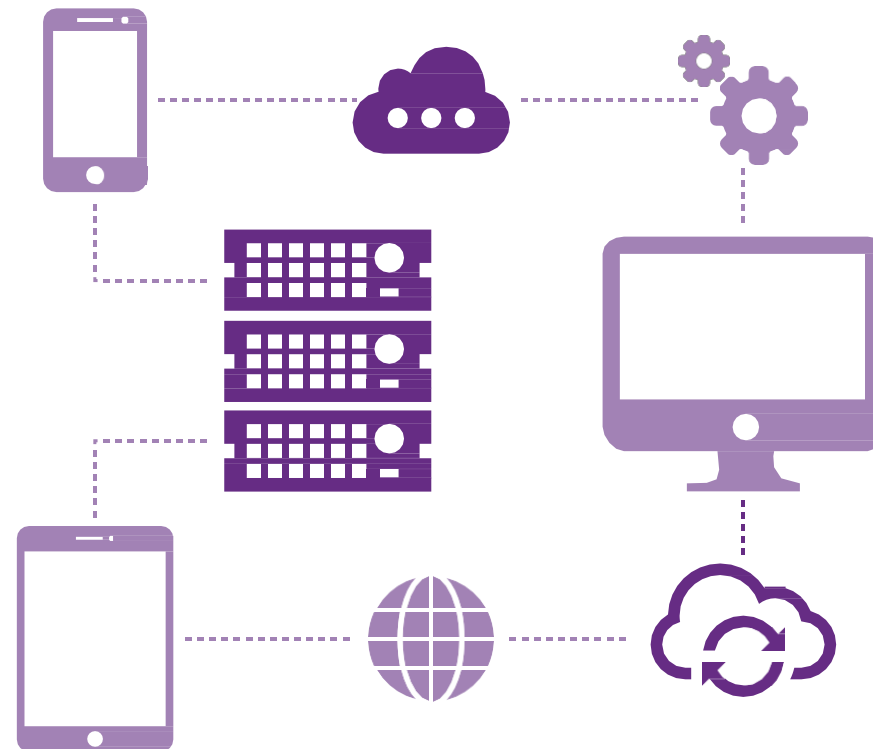
ЗНАНИЯ – ДЕНЬГИ!

BIG DATA В МАРКЕТИНГЕ

Вадим Лю
Kcell for business

ЧТО ТАКОЕ BIG DATA?

- 🕒 Volume
- 🕒 Velocity
- 🕒 Veracity
- 🕒 Variety
- 🕒 Value



«BIG DATA - структурированные и неструктурированные данные огромных объёмов и значительного многообразия, эффективно обрабатываемых горизонтально масштабируемыми программными инструментами»

Wikipedia

ПОЧЕМУ BIG DATA ОТ KCELL?

- 📍 96% покрытия населения страны
- 📍 Более 10М абонентов
- 📍 Более 300 ГБ агрегированных данных в день



- 📍 20 лет опыта на телекоммуникационном рынке Казахстана
- 📍 Успешные кейсы

**КАК
ИНФОРМИРОВАТЬ
ОБ УСЛУГАХ И
ТОВАРАХ ТОЛЬКО
ТЕХ, КОМУ ЭТО
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
ИНТЕРЕСНО?**



DIRECT MARKETING

Таргетированная мобильная реклама
на базу абонентов ACTIV

ВЫБОР ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

- Местоположение
- Пол
- Возраст
- Доход
- Тип девайса, бренд, модель
- Роуминг
- Интересы

ПРЕИМУЩЕСТВА УСЛУГИ

- Целевое таргетирование аудитории
- Эффективность рекламной коммуникации
- Оперативный отклик на рекламу
- Измеряемая конверсия

КЕЙСЫ: РОЗНИЧНЫЙ БАНК



ЗАДАЧА:

Продвижение депозитов и кредитных карт для физических лиц.



РЕШЕНИЕ:

SMS рассылка с информацией о депозите и ссылкой на страницу заявки и номером телефона банка.



Критерии:

Абоненты, проживающие в городах присутствия банка.

Абонент со средним доходом и пользовавшиеся роумингом за последний год.

Возраст **18 – 44**.

Пользователи смартфона.



КОНВЕРСИЯ:

В рамках этой рассылки было отправлено **4393 SMS**

Из них **376** абонентов позвонили в колл-центр банка – **9%**

653 абонента заказали обратный звонок с сайта для консультации по депозиту – **15%**

КОММЕРЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

Аналитический отчет по определенным клиентом локациям

ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Возможность анализа числа посетителей в определенной локации в разрезе часов/дней/месяцев.

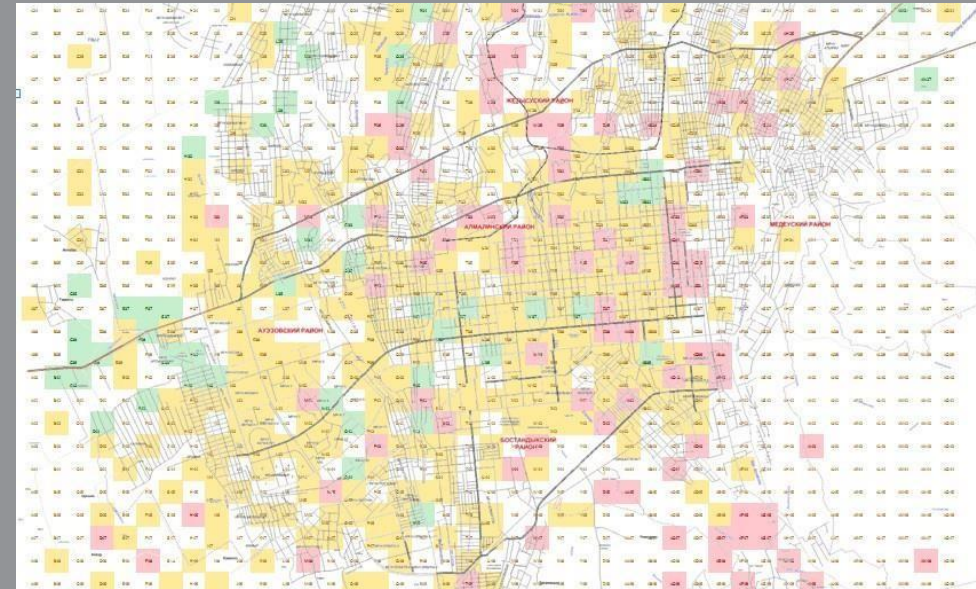
ФОРМАТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА

- Excel таблицы
- Тепловые карты

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗЫ

- Определение миграции
- Проходимость
- Потребление услуг мобильной связи
- Пол и возраст
- Город проживания
- Тип мобильного устройства

Отчеты содержат только обезличенную информацию, не содержат персональных данных или служебной информации абонентов.



КЕЙСЫ: ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ОПИСАНИЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ПО ВОЗРАСТУ (I, ВЫХОДНЫЕ)



ЗАДАЧА:

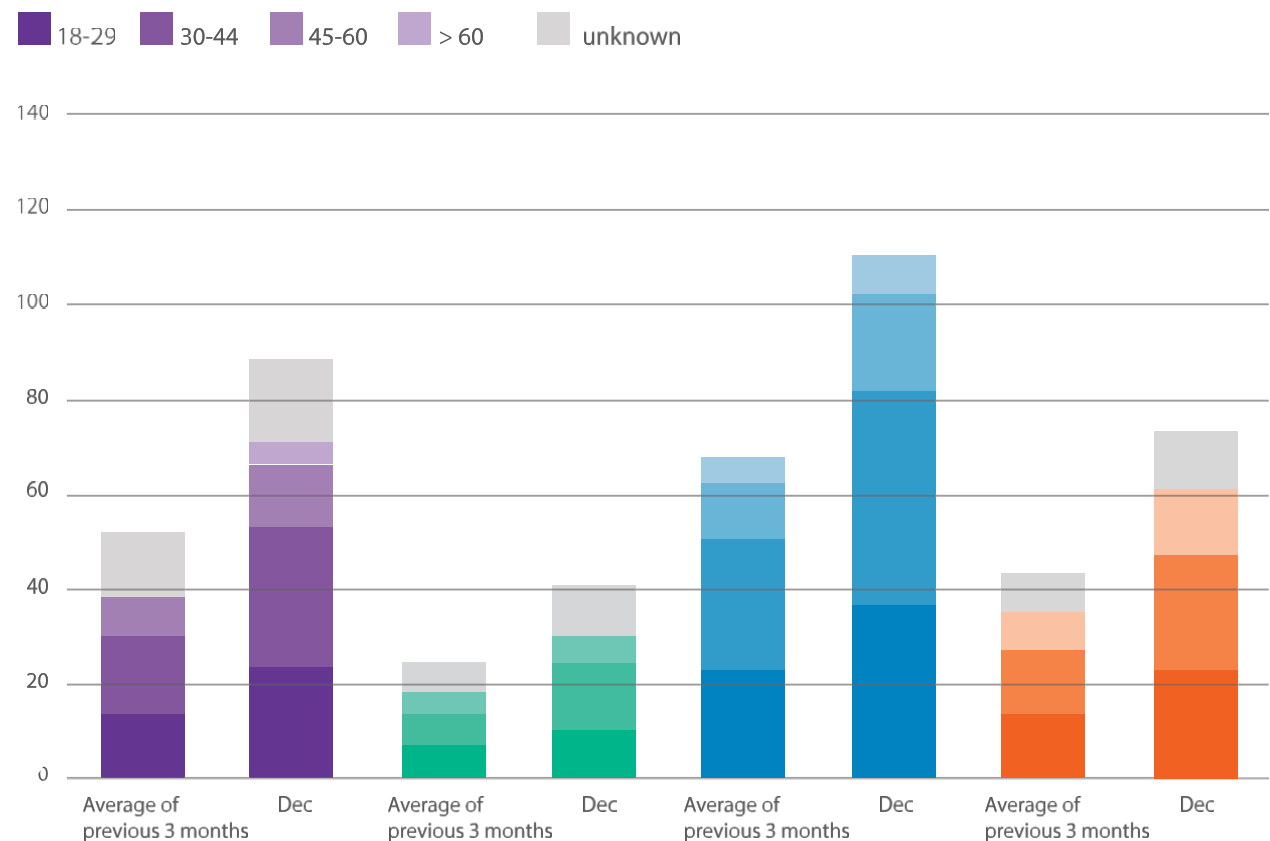
Анализ посещаемости и аудитории ТРЦ.
Частота посещаемости по дням/часам, будни/выходные.
Абоненты проживающие рядом, но не посещающие ТРЦ.



РЕШЕНИЕ:

Анализ рынка и конкурентов.
Оценка эффективности маркетинговых кампаний.
Определение целевой аудитории.
Определение поведенческих характеристик покупателей.
Определение сезонных трендов рынка.

В декабре выходные дни по всем ТРЦ наблюдается рост числа посетителей в возрасте от 30 до 44 и от 45 до 60 лет в сравнении со средним значением за предыдущие 3 месяца. В категории 18-29 лет наблюдается наоборот снижение доли посетителей.



КЕЙСЫ: БАНКОВСКИЙ СЕГМЕНТ



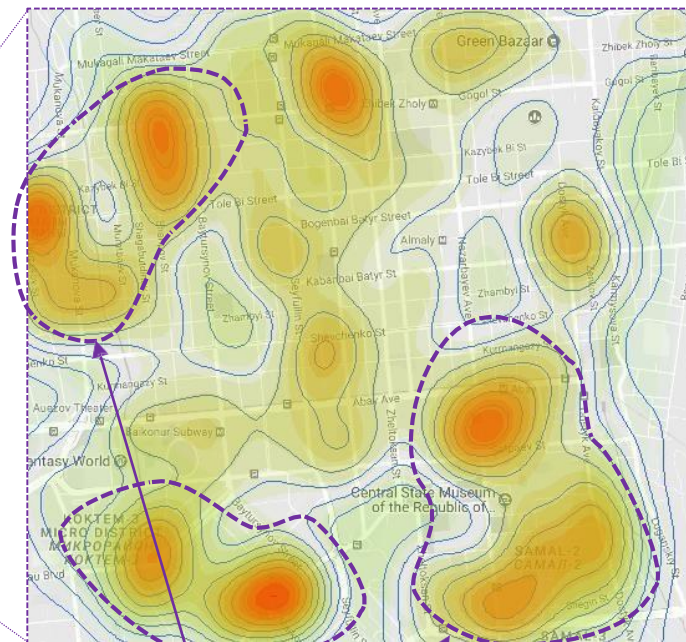
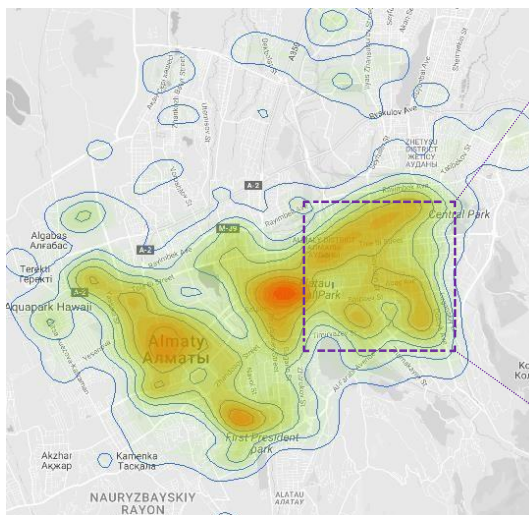
ЗАДАЧА:

Определение точек концентрации существующих клиентов с заданным профилем потребления



РЕШЕНИЕ:

Тепловая карта с зонами концентрации клиентов



Выявленные зоны концентрации (проживания или местонахождения в рабочее время)

КЕЙСЫ: ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СМАРТФОНОВ



ЗАДАЧА:

Анализ рынка мобильных устройств.

Критерии:

Бренд: Apple, Samsung, Huawei

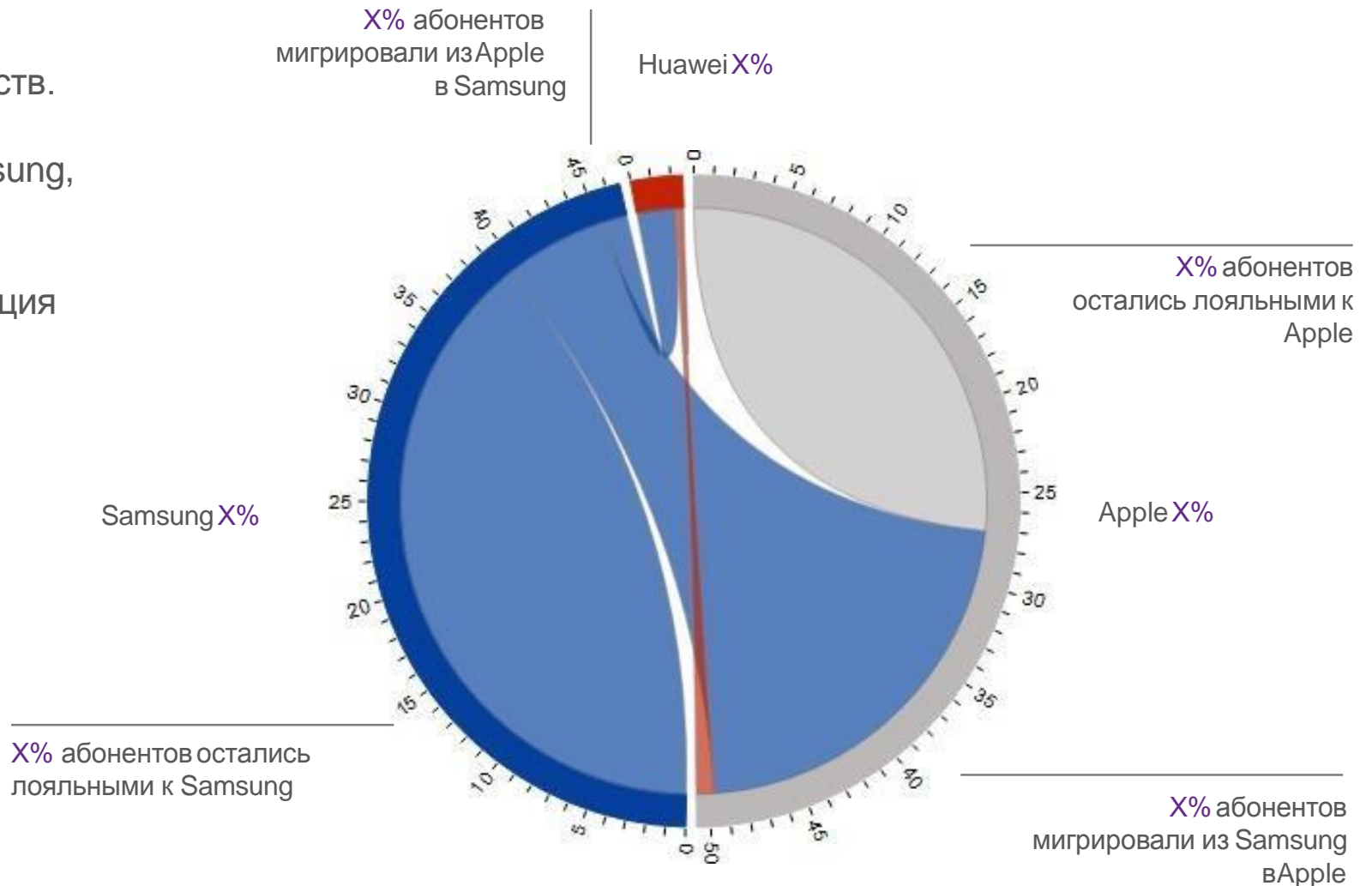
Город: Алматы

Критерий N: Миграция



РЕЗУЛЬТАТ:

Отчеты





НАШИ КОНТАКТЫ

Kcell for Business

 pc@kcell.kz

 5869