Hogeschool PXL

Faculteit PXL-IT

Academisch jaar 2018-2019

Analyse gepersonaliseerde ads op internet

Business Flow Advanced 1

Docent: Isabelle Godfrind

Angillis Ian 2 TIN A

Poel Ward 2 TIN B

Veulemans Joachim 2 TIN B

Inhoud

[De geschiedenis van advertenties 2](#_Toc527823754)

[Het doel van advertenties 2](#_Toc527823755)

[Cookies 2](#_Toc527823756)

[De werking van cookies 2](#_Toc527823757)

[Soorten cookies 2](#_Toc527823758)

[Blokkeren van advertenties 3](#_Toc527823759)

[Google’s advertentienetwerk 3](#_Toc527823760)

[Pop-upadvertenties blokkeren 3](#_Toc527823761)

[Ongewenste advertenties verwijderen 4](#_Toc527823762)

[Advertentiepersonalisatie 4](#_Toc527823763)

[Andere advertentienetwerken 4](#_Toc527823764)

[Privacyvoorwaarden van webpagina’s 4](#_Toc527823765)

[Cookies verwijderen 4](#_Toc527823766)

[Het gebruik van een AdBlocker 4](#_Toc527823767)

[Je bedrijf adverteren op verschillende kanalen 5](#_Toc527823768)

[Google’s advertentienetwerk 5](#_Toc527823769)

[Google Advertenties 5](#_Toc527823770)

[Achter de schermen van Google 5](#_Toc527823771)

[Google Partner 6](#_Toc527823772)

[LinkedIn’s advertentienetwerk 6](#_Toc527823773)

[Sponsored InMail 6](#_Toc527823774)

[Tekstadvertenties 7](#_Toc527823775)

[Content advertenties 7](#_Toc527823776)

[Display advertenties 7](#_Toc527823777)

[Facebook’s advertentienetwerk 7](#_Toc527823778)

[Clickfarms inschakelen 7](#_Toc527823779)

[Realiteit van Facebook-advertenties 8](#_Toc527823780)

[De strategie van clickfarms 8](#_Toc527823781)

[Bronnen 9](#_Toc527823782)

# De geschiedenis van advertenties

De geschiedenis van advertenties is begonnen in 1978. In dit jaar is de allereerste spam mail verstuurd. Tot op de dag van vandaag is e-mailen een belangrijk medium om aan advertenties te doen. In 2000 introduceerde Google hun advertentiesysteem: Google Adwords. Via dit systeem is het mogelijk voor bedrijven om betaalde advertenties te plaatsen in de gigantische zoekmachine. Sinds de komst van sociale media en het immense aantal gebruikers zijn er tal van nieuwe adverteer platformen ontstaan, met Facebook als de belangrijkste speler. In 2015 bereikte online adverteren een mijlpaal in zijn prille gebeuren, er werd meer geld besteedt aan online marketing dan aan tv-reclame. Het meest opvallende voorbeeld hiervan is dat in 2017 Adidas voorgoed gestopt is met tv-reclame. Zij richten zich nu enkel nog op adverteren via het internet.

# Het doel van advertenties

Een advertentie kan één of meerdere doelen hebben. Een eerste doel kan zijn dat het merk of de uitgever van de advertentie zichzelf bekend wil maken. Als een particulier het product ziet, moet hij direct weten welk merk ermee geassocieerd is.

Een ander doel kan zijn dat de uitgever de particulier wil aanzetten tot een actie. Dit gaat meestal over een financiële aankoop die in voordeel is van de uitgever. Dit gebeurt door middel van een gerichte publiciteitsactie. Het effect van herhaling speelt hier een grote rol in. Hoe meer de particulier de advertentie ziet, hoe meer hij deze zal onthouden.

Een derde doel heeft gevolgen op politiek vlak. Advertenties van verschillende partijen in de aanloop naar de verkiezingen, heeft als doel resterende zwevende kiezers te lokken. Er is een grote hoeveelheid stemmers die nog niet weten voor welke partij ze willen stemmen. Door middel van advertenties kan deze stemmer nog overgehaald worden.

# Cookies

### De werking van cookies

Cookies werken door middel van kleine bestand lokaal op je computer op te slaan. Dit bestand bevat informatie over een gegeven waarde op een website. Dit kan bijvoorbeeld jouw loginnaam zijn. Dit kan ook zijn hoe lang je nog aangemeld zult blijven of met andere woorden wanneer je sessie zal vervallen. Als je dan die bepaalde website nog eens bezoekt, zal die website je cookie terugvinden en in ons voorbeeld je loginnaam automatisch invullen.

### Soorten cookies

Er bestaan verschillende soorten cookies. Je hebt first en third-party cookies, functionele cookies, niet-functionele cookies, permanente cookies en sessie cookies. Hieronder bespreken we alle soorten cookies in het kort.

#### First-party cookies of functionele cookies

Dit soort cookie zorgt ervoor dat je website optimaal functioneert. Dit kan bijvoorbeeld gaan over het opslaan van jouw gebruikersnaam.

#### Third-party cookies

Dit zijn cookies die niet van de website zelf komen. Deze cookies komen van een externe website die cookies plaatst op de bezochte website. Hieronder verstaan we dat er cookies op een website staan met een verschillende domeinnaam. Op een kleine website voor een lokale handelaar kunnen er cookies van Google, Twitter, Facebook ... op staan. Deze zijn dan third-party cookies omdat deze niet tot het domein van de lokale handelaar behoren.

#### Tracking cookies

Tracking cookies worden geplaatst om informatie over websurfers te verzamelen. Met deze informatie kunnen ze na verloop van tijd een gebruikersprofiel voor iedere websurfer opstellen. Met dit gebruikersprofiel kunnen ze dan de advertenties zodanig afstemmen per gebruiker dat deze niet altijd hetzelfde te zien krijgt.

#### Niet-functionele cookies

Deze cookies worden geplaatst voor sociale, commerciële doeleinden. Ze hebben niets met de website zelf te maken. Deze worden gebruikt voor advertenties, zo zie je soms persoonlijke advertenties die betrekking hebben tot uw interesses. Dit kunnen zowel first-party cookies als third-party cookies zijn.

#### Permanente cookies

Cookies die voor bepaalde duur (door de cookie zelf bepaald) op je apparaat aanwezig zijn. Ze worden geactiveerd als de gebruiker de website bezoekt die deze cookie heeft geplaatst.

#### Sessie cookies

Vereenvoudigen je handelingen op in de browser. Ze worden bij het afsluiten van de browser verwijdert. Meestal zijn functionele cookies, sessie cookies.Dit houdt meestal in dat je uitgelogd wordt, nadat je het tabblad sluit.

# Blokkeren van advertenties

Er zijn verschillende manieren om online advertenties te blokkeren. Er is ook de mogelijkheid om gepersonaliseerde advertenties stop te zetten.

## Google’s advertentienetwerk

### Pop-upadvertenties blokkeren

Chrome heeft de mogelijkheid ingebouwd om pop-up advertenties standaard uit te schakelen. Je kan ook specifieke sites blokkeren of toestaan. De meeste andere browsers hebben ook deze opties geïmplementeerd.

### Ongewenste advertenties verwijderen

Gebruikers hebben de mogelijkheid om advertenties die zij ongewenst achten, te verwijderen. Dit kan door op het kruisje van de advertentie te klikken en daarna te zeggen waarom je dit ongewenst vond. Dit gaat ook in YouTube door op ‘Info’ en dan ‘Deze advertentie niet meer weergeven’ te klikken. Dit is wederom ook mogelijk in Gmail.

### Advertentiepersonalisatie

Google geeft je de mogelijkheid om te kiezen of je persoonlijke advertenties wilt ontvangen. Op de pagina waar je dit kan aan- of uitzetten, kan je ook bekijken hoe je advertenties gepersonaliseerd worden. Hier staan bovenaan de categorieën waar Google jou het meeste mee associeert.

## Andere advertentienetwerken

Bij andere advertentienetwerken buiten Google ligt het verhaal iets moeilijker. Dit is omdat er heel veel kleinere advertentienetwerken zijn en het haast onmogelijk is om voor al deze persoonlijk, de instellingen te veranderen. Daarom bespreken we nu enkele algemenere aanpakken.

### Privacyvoorwaarden van webpagina’s

De eerste keer dat je een webpagina bezoekt, krijg je meestal een melding voor je de pagina mag bezoeken. Deze gaat over het feit dat je het privacybeleid moet accepteren. Hierbij hoort meestal ook dat ze cookies mogen gebruiken om je activiteit bij te houden. Dit wil je liefst niet. Je kan het beste alle mogelijke vakjes uitvinken. Dit zorgt ervoor dat ze zo weinig mogelijk cookies mogen plaatsen.

### Cookies verwijderen

Het is aangeraden periodiek je cookies handmatig te verwijderen. Er slippen er altijd wel door de mazen van het net. Er zijn online genoeg handleidingen die uitleggen hoe dit moet.

### Het gebruik van een AdBlocker

Bijna alle browsers hebben tegenwoordig ondersteuning voor plug-ins. Onder deze plug-ins zijn er ook die advertenties blokkeren. Er zijn verschillende plug-ins die advertenties blokkeren. Elk van hun heeft voordelen en nadelen. Een grondige keuze is dus belangrijk.

# Je bedrijf adverteren op verschillende kanalen

## Google’s advertentienetwerk

### Google Advertenties

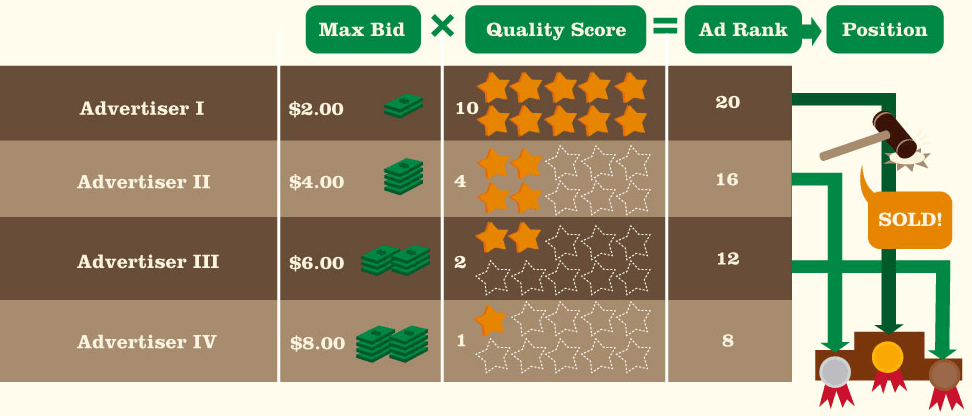
Google heeft een zeer uitgebreid netwerk om advertenties te verspreiden. Je kan kiezen in welke locaties je advertenties worden getoond. Dit kan lokaal of wereldwijd zijn. Je kan ook andere verschillende parameters instellen als, leeftijd, geslacht, gezinssituatie etc. Dit allemaal terwijl je uitgebreide statistieken kan bekijken die je vertellen of je advertenties aanslagen. Er is ook duidelijke ondersteuning voor je budgetcontrole. Google biedt advertenties aan voor kleine zelfstandigen tot zeer grote ondernemingen.

Google is een pay-per-click (PPC) advertentieplatform. Dit betekent dat je per klik van de gebruiker moet betalen. Het is niet zo simpel als te zeggen dat je een vast bedrag per klik wilt betalen. Dit variëert per klik. Google probeert hoger te bieden dan andere advertentienetwerken. Hierbij houdt Google nog steeds rekening dat die gebruiker relevant en kwaliteitsvol is.

Er zijn een aantal stappen die je al bedrijf moet doen voor je aan Google adverteren begint. Eerst moet je bepalen wat je doelen zijn en je gebruikers inbeelden. Daarna is het aangeraden om je sleutelwoorden te bepalen waar je mee geassocieerd wil worden. Dan moet je je budgetten en biedingen kiezen. Dit allemaal resulteert in hoe je structuur er uit gaat zien. Dan moet je een advertentie ontwerpen en deze op Google advertenties publiceren. De laatste stap is om je advertenties op te volgen en bij te sturen waar jij ziet dat het kwaliteitvolste is.

### Achter de schermen van Google

Het biedingsprocess van Google tegen andere advertentiewerken verlopen iets anders dan een normale bieding. Hierbij wint het hoogste bod niet automatisch. Je kan ook niet op een item bieden zoals die specifieke monitor. In de plaats kan je wel bieden op een sleutelwoord zoals ‘monitor’.

Indien je in aanmerking komt voor een sleutelwoord dat de gebruiker opzocht, wordt jouw advertentie’s positie niet alleen bepaald van hoeveel geld je geboden hebt. Dit hangt ook af van de kwaliteitsscore. Deze wordt vermenigvuldigd met jouw geboden hoeveelheid geld. Wie dan de hoogste score heeft, wordt bovenaan de zoekresultaten getoond.

### Google Partner

Indien je als bedrijf moeilijkheden ondervindt in het maken en verspreiden van advertenties op Google’s advertentienetwerk, kan je een Google Partner inschakelen. We bespreken hieronder enkele soorten partners.

#### Search advertising

Deze partners kunnen jou helpen in het verbeteren van jouw advertenties in de Google zoekresultaten. Ze kunnen jou helpen met het maken en optimaliseren van advertenties. Daarnaast kunnen ze ook advies geven over keyword advertising en budget planning.

#### Mobile advertising

Deze partners kunnen jou helpen in het verbinden met mogelijke klanten. Zij kunnen advies geven over mobiele apparaten en hoe je hier tekst, afbeeldingen, video en HTML5 advertenties het beste inzet.

#### Video advertising

Deze partners kunnen jou helpen in het implementeren en optimaliseren van video advertenties op Google’s online platform YouTube.

#### Display advertising

Deze partners kunnen jou helpen met het maken van visueel sterke advertenties. Dit houdt in dat de beelden die je in je advertentie gebruikt, emotioneel zéér krachtig zijn. Met deze partners kan je tot 2 miljoen websites en 650.000 applicaties bereiken.

#### Shopping advertising

Deze partners kunnen jou helpen met jouw producten op Google Search. Zij kunnen helpen met het opzetten van jouw Merchant Center en kunnen mee ontwikkelen aan Google Shopping campagnes.

## LinkedIn’s advertentienetwerk

LinkedIn is een website gemaakt voor het rekruteren van werknemers. Tegelijk kunnen ook werkzoekenden connecties leggen en meer werk opportuniteiten openen. LinkedIn heeft ook een zeer sterke B2B markt. Hieronder bespreken we enkele mogelijkheden van LinkedIn’s advertentienetwerk.

### Sponsored InMail

InMail is een naam voor het e-mailbeheer in LinkedIn. Hier kan je naast persoonlijke e-mails, ook gesponsorde e-mails verspreiden. Deze mails worden ook verstuurd vanaf je persoonlijke e-mailaccount. Dit zorgt ervoor dat het minder als ‘een advertentie’ over komt. Dit geeft een persoonlijkere toets aan je boodschap. Deze mails worden ook enkel verzonden als de gebruiker online is. Dit resulteert dat mensen sneller en meer gaan antwoorden.

### Tekstadvertenties

Tekstadvertenties zijn advertenties in de rechterkolom. Deze zijn voorzien van een kleine foto en een klein beetje tekst. Ze kunnen snel, makkelijk en goedkoop gemaakt worden. Het nadeel is wel dat deze niet snel opvallen. Deze advertenties zijn meer voor kleine bedrijven met een kleiner marketing budget of advertenties die slechts specifieke personen willen aanspreken en niet hun doelpubliek wil overvallen.

### Content advertenties

De content advertenties zijn de grotere, meer opvallende advertenties op LinkedIn. Dit zijn berichten die net zoals gewone posts in een gebruiker zijn feed komen. Deze advertenties vallen wel op maar zien er niet uit als een advertentie. Meestal heeft de gebruiker dit pas later door. Dan is de boodschap van de adverteerder meestal al overgebracht. Bij deze advertenties kan je ook instellen welke doelgroep je wilt bereiken. De criteria kunnen leeftijd, locatie, interesses, …

### Display advertenties

Display advertenties zijn een mix van tekstadvertenties en content advertenties. Ze staan ook in de rechterkolom maar hebben in tegenstelling tot tekstadvertenties wel een grote afbeelding. Hierdoor kunnen ze meer opvallen. Om deze advertentiedienst te mogen gebruiken, moet men wel over een advertentiebudget van minstens 7.000 euro per kwartaal hebben.

## Facebook’s advertentienetwerk

Facebook heeft gelijkaardige opties voor het verspreiden van advertenties. Dit betekent dat je kan inspelen op locatie, interesses, connecties, leeftijd, taal etc. Je kan een bedrag en een duur ingeven. Facebook berekent dan automatisch hoeveel advertenties hij moet weergeven om het budget geleidelijk met de tijdsduur te laten eindigen.

### Clickfarms inschakelen

Een andere manier om aan likes te geraken naast de officiële weg is om op een website te gaan en te betalen voor likes. De likes krijg je door zogenaamde clickfarm in te schakelen. Zoals iedereen kan verwachten, zullen deze likes niet echt nuttig zijn. Deze zullen van niet-actieve dummyaccounts komen. Bijgevolg betekent dit dat er niet veel reactie zal zijn op de berichten die je post. Dan lijkt de officiële weg van Facebook veel aantrekkelijker. Facebook speelt toch in op locatie, leeftijd, taal,.. Of niet dan?

### Realiteit van Facebook-advertenties

In realiteit ligt de aard veel complexer. We bespreken nu verder wat er gebeurt als je officiële advertenties van Facebook promoot. Jouw pagina komt dan in veel verschillende feeds voor. Volgens de instellingen zou je post in feeds moeten terecht komen waar de ingestelde opties van kracht zijn. Toch blijkt na onderzoek dat er meer likes komen van ontwikkelingslanden. Dit houdt in dat je een nieuwe like hebt maar die gebruiker daarna geen interactie meer toont op volgende posts.

### De strategie van clickfarms

Moesten clickfarms alleen klikken op advertenties waar ze geld voor krijgen, zouden ze snel door de Facebook beveiliging geblokkeerd worden. Hun oplossing hiervoor is door letterlijk alles te liken. Ze proberen zo een echte gebruiker na te doen die heel veel dingen liket. Dit is de perfecte dekmantel om niet door Facebook beveiligingsalgoritme opgepikt te worden. Dit zorgt ervoor dat ook betaalde advertenties terecht komen bij deze clickfarms en je budget redelijk snel keldert zonder enige interactie van deze gebruikers te zien.

# Bronnen

* <https://nl.wikipedia.org/wiki/Reclame>
* <https://support.google.com/ads/answer/2662922?hl=nl>
* <https://www.consumentenbond.nl/internet-privacy/smart-tvs-privacytips>
* <https://www.seniorweb.nl/artikel/cookies-verwijderen>
* <https://kgom.nl/21/wil-jij-ook-een-cookie/>
* <https://www.coemans.com/adverteren-op-linkedin/>
* <https://www.vreg.be/nl/cookiebeleid>
* <https://www.google.com/partners/about/>
* <https://nl.wikipedia.org/wiki/Cookie_(internet)#Tracking_cookies>
* <https://www.marketingtermen.nl/begrip/tracking-cookie>
* <https://ads.google.com/intl/nl_be/home/how-it-works/>
* <https://www.epurple.nl/online-marketing-kennisbank/de-geschiedenis-van-online-marketing/>
* <https://www.bbc.com/news/technology-18819338>
* <https://www.youtube.com/watch?v=oVfHeWTKjag>
* <https://www.disruptiveadvertising.com/adwords/advertise-on-google/>