



Результаты этапа №2 **MEGAQUANT**

QR-код прототипа



GitHub проекта

https://github.com/m3gaq/maketing_recomendation_service

0

Архитектура рекомендательного веб-сервиса
TO-BE

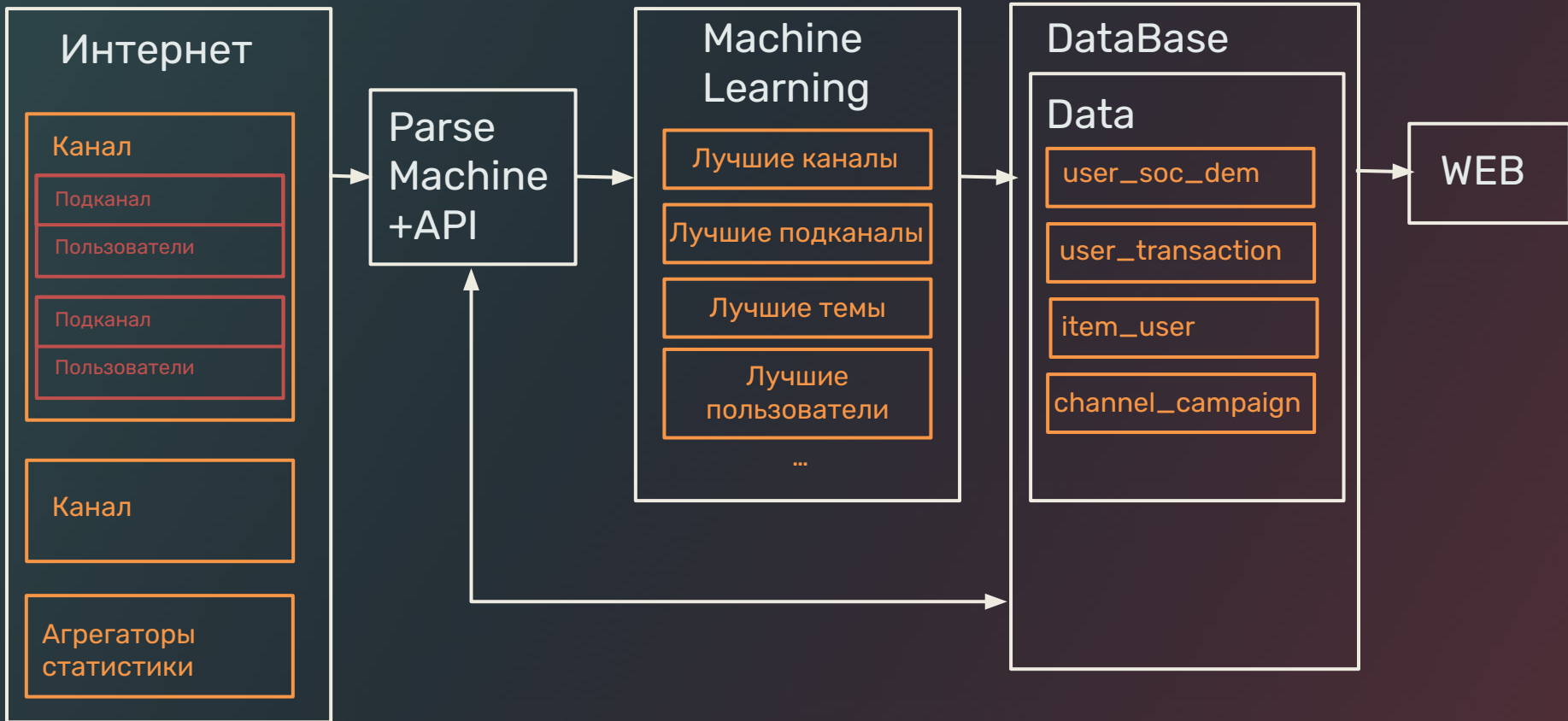
Сценарии применения, над которыми мы поработали за этап №2:

1

Выявление активной аудитории банка в цифровых
каналах и рекомендации по рекламируемым
продуктам данной аудитории

2

Рекомендации по управлению рекламной
кампанией для снижения расходов на рекламу

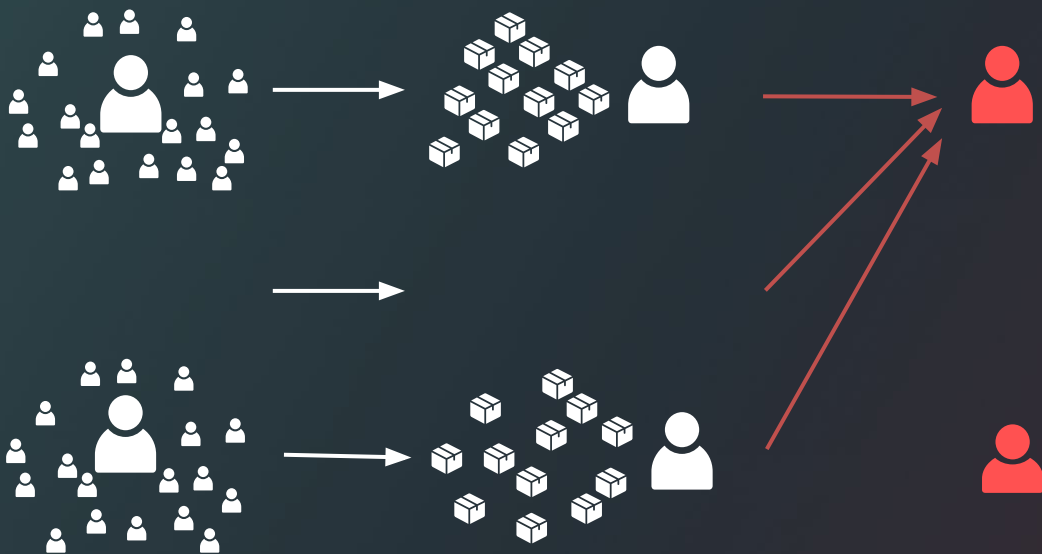


Выявление активной аудитории банка в цифровых каналах и рекомендации по рекламируемым продуктам данной аудитории



УРАЛСИБ

БАНК



Аудитория банка

Продуктовый
профиль
аудитории

Аудитория канала

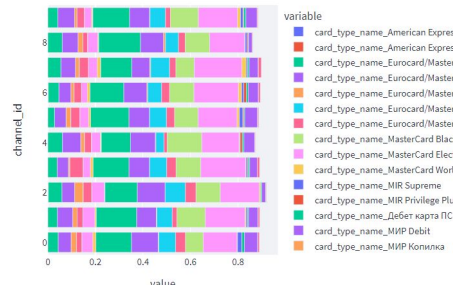
Мэтчинг продуктов банка с каналами продвижения

Дайте csv файл с описанием пользователей каналов



Drag and drop file here

Limit 200MB per file • CSV





Пользователь вводит сайт => получает аналитику посещаемости. Что дальше?

Сценарии применения:

1

Хотим провести рекламную кампанию на сайте www.rbc.ru. Как оценить **потенциальный объем** клиентов и **потенциальные косты** на клиентов, которые это увидят?

2

Если видим **аномальный поток** клиентов на сайт www.rbc.ru, стоит выдвинуть и протестировать гипотезы.

3

Где рекламу увидят большее количество пользователей? На www.rbc.ru или **на** www.vc.ru?

1

Оценка успешности маркетинговой кампании

- Оценка эффективности нового и старого канала/сайта/группы на основе исторических данных маркетинговых кампаний. Определение сегментов пользователей на основе данных маркетинговых кампаний.
- обеспечить функционал, когда пользователь вводит оффер, который он хочет предложить клиенту и временной промежуток действия оффера. Сервис выдает код, который выведет на одного привлеченного клиента

2

Онлайн - мониторинг эффективности каналов

- хочется парсить сайт и в онлайн собирать информацию об основных характеристиках каналов (заходы на канал, показатель отказов, всего визитов)