网络广告的精准化发展与策略应用

张 馨 中国长城资产管理公司长春办事处 张劲松 吉林财经大学 李金荣 吉林财经大学经济研究中心

一、网络广告的精准化发展简述

精准和效果向来都是广告界谈论最多的话题。经历十多年快 速发展, 网络广告也从最初的粗放型大面积曝光等逐渐转变到更 加追求精准和效果层面。SNS广告、视频广告、搜索营销等网络 营销形式不断出现,广告主在被这些新颖的广告形式所吸引的同 时也注重起网络广告给他们带来的 ROI (投资回报率)。网络广 告的投放由于信息技术的支撑,在广告投放数据的跟踪收集与受 众互动性方面大大超越了传统广告,在广告发展史上如何有效地 控制"那浪费的另一半钱"上迈上了创新的台阶。

正如宏盟媒体集团 (OmnicomMediaGroup) 首席执行官麦特· 斯皮格尔所说: "将以网站为目标转换为群体为目标是这一(互 联网广告)产业的核心动力。从大众演进到分众,直至个众,技 术和商业模式的创新不断推动着网络广告将广告投放给更加相关 的消费者,让人们看到他们想看的广告"。

广告网络的兴起, 是网络广告精准化的一个里程碑, 在欧美等互联网成熟地区广受热捧的网络广告概念广告网络 (adnetwork) 也在中国慢慢兴盛起来。在美国, adnetwork 分 为垂直广告网络(verticaladNetwork)和行为定向广告网络 (behavioraltargetingadNetwork) 两大阵营。二者区别在于,一个 以媒体内容属性为主,一个以消费者行为属性为主。

垂直广告网络,本身非常强大的,可以设想,如果一个公司 能够把所有的男性、女性网站甚至细化到宠物网站、青少年游戏 网站等全部统一起来细分覆盖,这是一件多么有想象空间的事情。

行为定向广告网络,最早可以追溯到 2001 年美国的 Tacoda 公司开始进行行为定向(behavioraltargeting)研究。此时 Tacoda 只是作为技术支持帮助门户网站来实现行为定向,2005年 Tacoda 开始独立做广告网络平台, 2007年 AOL2.75 亿美元收购 Tacoda, 为旗下 Advertising.com 服务。同期发展轨迹相类似的还 有 BlueLithium 和 aQuantive. 前者为雅虎所收购,后者被微软 60 亿美金收购。美国定向广告市场发展非常成熟,在2007年三大行 为定向网络广告公司分别被门户巨头并购之前,存在着垂直网络、 行为定向、一般网络以及和阿里妈妈类似的网络广告交易平台等 等。由于美国门户实力强大,而且网络广告日渐成熟,行为定向 很容易被大门户并购而为自己服务。

在我国广告网络直到 2009 年才真正意义上兴起。真正的"广 告网络"仍未形成较大规模。2005年兴盛一时的所谓"广告网络" 只是整合一些小的长尾网站资源,并且现在存活下来的并不多。 原因是如果没有给客户带来长期的价值,自身也不会得到长期的 发展。由于广告网络在中国并未形成较大规模,所以蕴含着一个 机会是行为定向广告网络能够将垂直广告网络的功能容纳进来,

从而变成"大行为定向广告网络"概念。因为垂直广告网络从根 本上来说也是行为定向的一种; 网民访问某个垂直网站时的行为 映射出他所属的人群特征,然后对其投放广告。这样"大行为定 向广告网络"既可以实现垂直网络投放广告的效果,也可以在此 基础上对消费者的属性进行深加工,从而更加精准地投放广告。

二、网络广告的精准营销策略应用

(一)网络广告精准营销的表现形式

目前我国网络广告精准营销策略的具体表现形式有如下几 种: 窄广告形式, 话广告形式, 点广告形式, 竞价排名广告形式, 邮件广告形式, 微博广告形式, 专业论坛形式。

(二)3G 技术平台下网络广告的精准营销展望

"3G" 的全称是 3rd-Generation, 即第三代数字通信技术。于 1994年至1995年问世,作为第一代模拟制式手机(即:1G); 1996年至1997年出现GSM、TDMA等第二代数字制式手机(即: 2G), 在功能方便比第一代模拟制式手机增加了接收电子数据的 功能;第三代3G技术的应用与前两代的最大区别在于传输数据 速度和声音传递速度上的大量提升。通过 3G 技术能够在全球范 围内稳定的实现无缝漫游,对图像、音频、视频等多媒体形式的 数据信息的处理更加顺畅,同时还实现了手机视频会议、电子商 务、大型网站浏览等更方便的信息服务,同时 3G 技术还兼顾了 前两代的兼容性。

第三代数字通信网络提供的服务大体上分为三类:通信交流 服务、信息传输服务和娱乐消遣服务。

在传送技术上, 第三代数字通信 3G 的突出点在于手机流媒 体、手机多媒体和手机应用下载等多功能、多种类的数据传输业

在业务应用上, 第三代数字通信 3G 的应用点已经延伸到了 人们日常生活的各种领域。可能开通的 3G 业务有: 手机电视、 手机广告、手机办公、手机银行、手机地图、手机定位、视频会议、 远程监控、手机在线教室、手机网络邮件等等。

三、网络广告精准营销策略的缺陷及对策

(一)点击率方面的影响

- 1. 点击欺诈行为的产生
- 2. 完善监察手段, 谨防点击欺诈

(二)数字技术发展方面的影响

- 1. 随着数字技术的高速发展, 网络安全问题也面临着严峻的 考验。
- 2. 理智的应对网络用户的信息泄露,尽了维护客户的信息安 全, 赢得忠实客户。

基金项目:此论文得到以下课题的资助:1.吉林省科技厅,新农村建设背景下的吉林省乡村旅游业发展对策研究,编号 20140418074FG的资助。2. 吉林省教育厅人文社科基地项目,吉林省旅游风光可视化及旅游纪念品开发研究,编号是 2012549的资助。

网络广告的精准化发展与策略应用



作者: 张馨, 张劲松, 李金荣

作者单位: 张馨(中国长城资产管理公司长春办事处), 张劲松(吉林财经大学), 李金荣(吉林财经大学经济研究中

小)

刊名: <u>企业文化(下旬刊)</u> 英文刊名: Culture Orporate

年,卷(期): 2014(3)

引用本文格式: 张馨. 张劲松. 李金荣 网络广告的精准化发展与策略应用[期刊论文] -企业文化(下旬刊) 2014(3)