

Czy warto być na szczycie? Empiryczna analiza sponsorowanego wyszukiwania

Tomasz Plata-Przechlewski

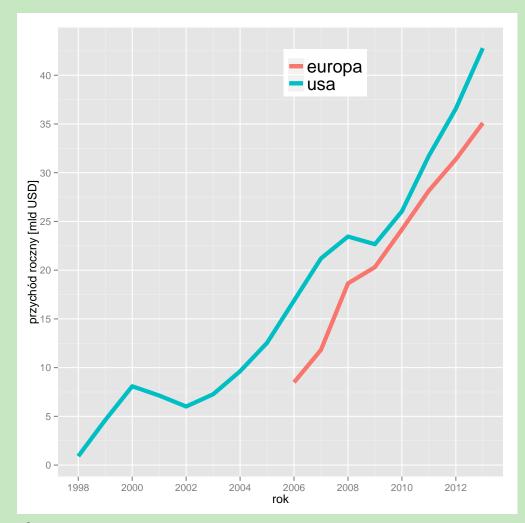


Warszawa 2015

Zagadnienia

- → Reklama internetowa: podstawowe fakty
- → Jak działa sponsorowane wyszukiwanie
- → Pozycja a wynik. Im wyżej tym lepiej?
- → Czy warto reklamować znane marki? Eksperyment wykonany w ebay.com
- → Podsumowanie
- → Literatura

Reklama internetowa: podstawowe fakty



Źródło: IAB/PwC Internet Advertising Revenue Report 2013 oraz ADEX Benchmark 2013

Reklama internetowa: reklama w kontekście usług internetowych.

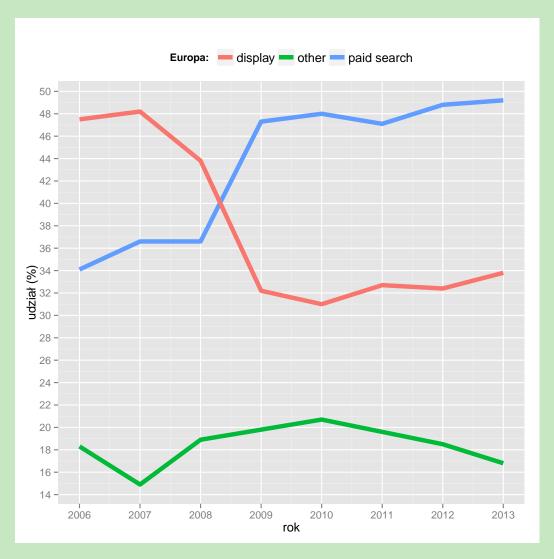
Sponsorowane wyszukiwanie: reklama umieszczana na stronach wyszukiwarek internetowych.

1994: pierwsza reklama sprzedana w Internecie 1998: początek *reklamy* w wyszukiwarkach (GoTo.com -- płacenie za klik + aukcje na miejsca).

Roczne przychody branży: 18% (USA 2004--2013) 22% (Europa, 2006--2013).

Rodzaje reklamy internetowej

sponsorowane wyszukiwanie, display, ogłoszenia drobne, mobilna:



Źródło: IAB/PwC Internet Advertising Revenue Report 2013 oraz ADEX Benchmark 2013

Jak działa sponsorowane wyszukiwanie?

Reklamodawca może reklamować produkt/usługę wykorzystując wyniki organiczne lub wykupując reklamę.

Dla każdej reklamy reklamodawca określa związane z nią słowa kluczowe.

Miejsce na reklamy mają różną wartość. Reklama z miejsca o większej wartości daje lepsze wyniki.

Miejsca są ustalane w drodze aukcji drugiej ceny (Varian, 2007).

Oferty są szeregowane wg.: Koszt kliknięcia (CPC) × Wsp. jakości (QS).

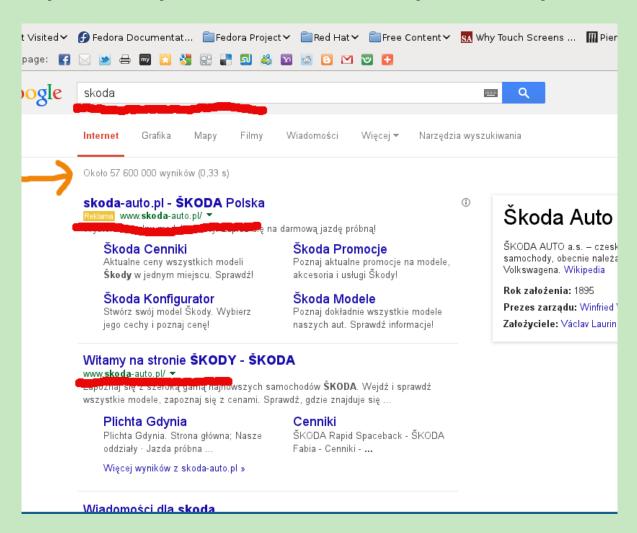
Decydujące znaczenie ma *CTR* (*współczynnik klikalności*) i jakość reklamowanej strony (np. relewantność).

Płatność wyłącznie za kliknięcia.

Zalety: 1) lepsze ukierunkowanie -- reklama jest pokazywana naprawdę zainteresowanym 2) Lepszy pomiar efektów (na dodatek samo się mierzy).

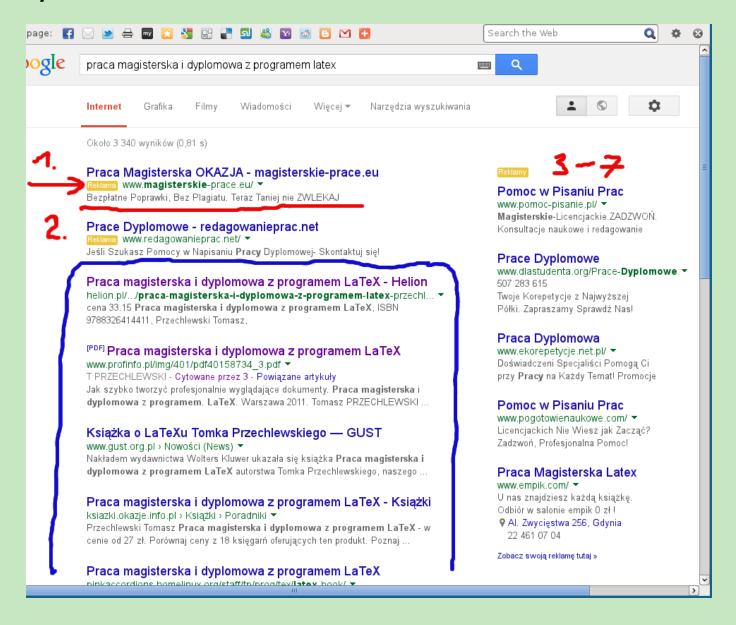
Przykłady sponsorowanego wyszukiwania

Większość ogląda wyniki wyświetlane na 2 pierwszych stronach:



Przykłady sponsorowanego wyszukiwania cd.

Reklam może być dużo



Pozycja a wynik. Im wyżej tym lepiej?

Jaki jest wpływ pozycji reklamy na CTR, CPC oraz konwersję (CvR)?

- → Pierwszy = lepszy (mniej doświadczeni) vs ostatnio oglądany (*recency bias* doświadczeni)
- → Szczegółowość frazy świadczy o zamiarze (kupujący vs *szukający*)
- ightarrow Zawartość semantyczna -- słowa są generyczne jeżeli nie zawierają żadnej marki/nazwy sprzedawcy (brand/retail keywords).

Przykład: "obudowa newton akasa morele".

Dane 544,282 obserwacje, 12,152 różnych słów, pochodzące z kampanii reklamowych 5 sprzedawców (różne kategorie):

Pozycja \to CTR \Downarrow (spadek większy dla dłuższych fraz i fraz zawierających sprzedawcę, nieistotny dla fraz z inną marką)

Pozycja \to CPC \Downarrow (spadek większy dla dłuższych fraz, fraz z inną marką i generycznych. Przykładowo: $Pos_{1\to 2}=-9,61$ $\$; $Pos_{6\to 7}=-2,17$ $\$)

Pozycja \rightarrow CvR \uparrow

(Herrmann i Möller, 2014)

Pozycja a wynik. Im wyżej tym lepiej? cd

Ghose A., Yang S. (2009) Empirical Analysis of Search Engine Advertising...

Branża: sprzedaż detaliczna. Dane tygodniowe, 1878 słów, 9664 obserwacje.

Wskaźnik	Pozycja	Marka	Sprzedawca	Długość
CTR	\	\downarrow	\uparrow	\downarrow
CvR	\downarrow	\downarrow	\uparrow	↓
CPC	×	\uparrow	\	↓

Agarval A. i inni (2011) Location, location, location...

Branża: sklep ZOO, 3187 dziennych obserwacji, 68 słów, 45 dni.

Wskaźnik	Pozycja	Marka	Szczegółowość
CTR CvR	$\displaystyle \biguplus_{}$	†	†

→ wyniki wskazują, że najlepsze są czołowe miejsca

Czy warto reklamować znane marki?

Blake T., Nosko C., Tadelis S. (2015) *Consumer Heterogeneity and Paid Search Effectiveness: A Large-Scale Field Experiment*, Econometrica 83/1, s. 155-174.

- → all that money comes pennies at a time (Hal Varian) ebay.com wykupuje reklamy (Google, Microsoft i Yahoo) w wyszukiwarkach internetowych dla ponad 100 milionów słów (za około 50 mln USD, 2010r.)
- 10 największych reklamodawców w USA wydaje 2,4 mld USD (7,5% łącznych wydatków na reklamę, 2011r.)
- Problem endogeniczności: wielkość wydatków na reklamę zależy od zachowań/zamiarów konsumentów (wydatki rosną wraz ze wzrostem CTR).
- Konsumenci klikający w reklamy już znają reklamowany produkt?
- Problem: czy bez reklamy konsumenci i tak nie trafią do ebay.com używając innych kanałów?

Czy warto reklamować znane marki? cd

Eksperyment: *Wyszukiwania niebrandowe* (tj. nie zawierające "ebay") (np. "*Używana korba Campagnolo*")

Reklamy wstrzymano na ok 30% terytorium USA.

Wpływ wydatków na reklamę (*Spend*) na sprzedaż (zakup do 24h od *kliku*):

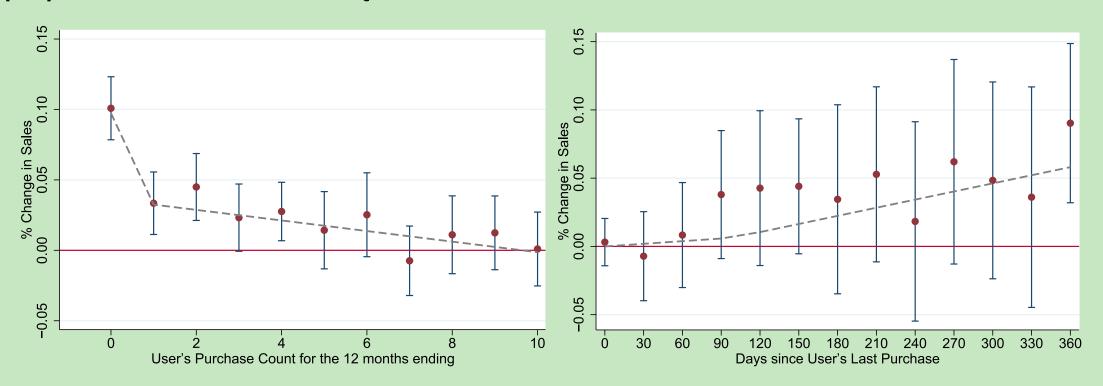
$$ln(Sales_{it}) = \alpha_1 \times ln(Spend_{it}) + \delta_t + \gamma_i + \epsilon_{it}
ln(Spend_{it}) = \tilde{\alpha}_1 \times AdsOn_{it} + \tilde{\alpha}_2 \times Test_t + \tilde{\alpha}_3 \times Group_i + \epsilon_{it}$$

gdzie: $Test_t = 1$ -- jeżeli w okresie testu; $Group_i = 1$ jeżeli reklama "włączona"

	MNK	MNK	IV	IV
$lpha_1$ błąd standard. efekt stały czasu/regionu	0,88500	0,12600	0,00401	0,00188
	0,0143	0,0404	0,0410	0,0016
	N/N	T/T	N/N	T/T

Czy warto reklamować znane marki? cd

W grupach użytkowników podzielonych wg. częstości zakupów w poprzednich 12 miesiącach:



Podsumowanie

- → Większość wyników empirycznych potwierdza negatywną zależność pomiędzy pozycją reklamy a CTR i CPC. Zależność pomiędzy CvR a pozycją reklamy jest w różna.
- → Efektywność sponsorowanego wyszukiwania w przypadku znanych marek jest dyskusyjna: przekonywanie przekonanych. Inne korzyści?
- → Pomiar efektów reklamy (nawet internetowej) nie jest sprawą prostą.

Literatura

Agarval A., Hosanagar K., Smith M.D. (2011) Location, location, location: An analysis of Profitability of Position in Online Advertising Markets, Journal of Marketing Research XLVIII, s. 1057--1073.

Blake T., Nosko C., Tadelis S. (2015) *Consumer Heterogeneity and Paid Search Effectiveness: A Large-Scale Field Experiment*, Econometrica 83/1, s. 155--174.

Chan D.X., Yuan Y., Koehler J., Kumar D. (2011) *Incremental Clicks Impact of Search Advertising* Journal of Advertising Research 54/4, s. 58--62

Evans D.S. (2009) *The Online Advertising Industry: Economics, Evolution, and Privacy*. Journal of Economic Perspectives, 23/3, 37--60.

Ghose A., Yang S. (2009) *Empirical Analysis of Search Engine Advertising: Sponsored Search in Electronic Markets* 55/10, s. 1605--1622.

Literatura cd

Herrmann P., Möller M. (2014) It is Always Best to be on Top? The Effect of Ad Positioning on Key Performance Indicators in Search Engine Advertising, University of Paderborn Working Paper 2014-09

Abou Nabout N., Lilienthal M., Skiera B. (2014) *Empirical Generalizations in Search Engine Advertising*, Journal of Retailing 90/2 206--2016.

Varian H.R. (2007) *Position auctions*, International Journal of Industrial Organization 25/6 1163--1178.



Dziękuję za uwagę