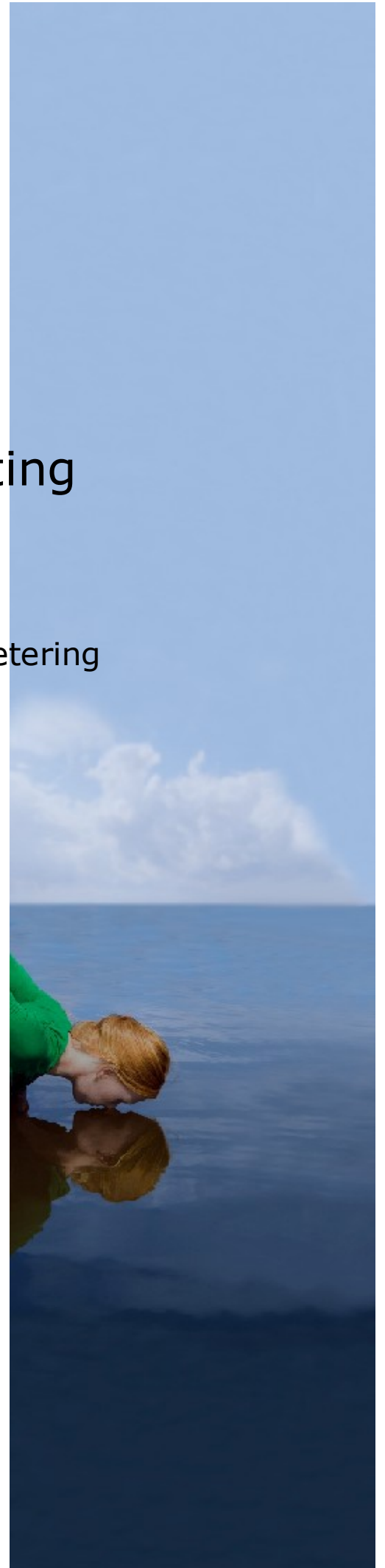


Behavioral targeting

Structurele conversieverbetering



Behavioral targeting gaat verder dan webanalytics

Waar webanalytics bijzonder helpt bij het categoriseren van websitebezoekers in een aantal coherente groepen, gaat behavioral targeting verder en volgt individuen om op het juiste moment op de persoon afgestemde content te presenteren, variërend van tekst en banners tot filmpjes. Behavioral targeting technieken verzamelen realtime nuttige anonieme informatie over alle actieve websitebezoekers aan de hand van hun gedrag op de website en vergelijken die anonieme informatie met eerdere gedragingen op de website die tot conversie hebben geleid. Op basis van de meest gelijkende eerdere gedraging kan een voorspelling gedaan worden over welke content de grootste kans op conversie heeft, en die zal dan ook aan die websitebezoeker worden gepresenteerd. Uiteindelijk doel van behavioral targeting is een betere bezoekerservaring en uiteraard hogere conversie die zich doorvertaalt in de verkoop.

AskNow's behavioral targeting laat zich meten en sturen

Ook AskNow verzamelt nuttige informatie over alle anonieme bezoekers op de website. Het gaat hierbij niet zo zeer om zo veel mogelijke data in bijvoorbeeld de vorm van klikpaden te verzamelen, er wordt uitgegaan van wat de informatiebehoefte van de klant en de beschikbare content gemeen hebben; natuurlijke taal. Enerzijds worden er automatisch realtime zogenaamde bezoekersprofielen opgebouwd die bestaan uit informatierijke woorden van pagina's die de bezoeker gezien heeft, waarbij woorden uit recent bezochte pagina's natuurlijk een streepje voor hebben op pagina's die langer geleden gezien zijn. Anderzijds wordt de te targeten content gerepresenteerd aan de hand van ook een set informatierijke woorden die relevant zijn voor die content, ook afkomstig van wat beschikbaar is op de website. Deze aanpak garandeert enerzijds dat er überhaupt getarget wordt en anderzijds dat de kwaliteit van het targeten meetbaar en configureerbaar is.

Daarnaast wordt behavioral targeting ingezet naast een parallel draaiende nulmeting die niet getarget maar juist random content presenteert. Hieruit vloeien betrouwbare cijfers voort die het succes van behavioral targeting per website aantonen.

Individuele bezoekersprofielen

Omdat de realtime opgebouwde bezoekersprofielen bestaan uit van de website afkomstige woorden zijn ze niet alleen van groot belang voor succesvolle behavioral targeting, ze kunnen ook ingezet worden in combinatie met AskNow's selfservice oplossing om zoekvragen te verrijken met woorden uit het bezoekersprofiel, persoonlijk zoeken noemen wij dat. Bovendien geven ze meer informatie dan welke analytics tool ook; daadwerkelijk woordelijke informatie over de informatiebehoefte van websitebezoekers, op individueel niveau.

**aantoonbare
conversieverbetering**

direct inzetbaar

één-script-integratie

**automatische
profielopbouw**

**meer inzicht in
online klanten**

meer traffic

langere sessies

Weinig inspanning, veel rendement

Er is één script nodig om behavioral targeting op een website te integreren. De configuratie van te targeten content kan indien gewenst automatisch worden ondersteund door bezoekersprofielen. De implementatietijd is daarmee bijzonder kort. Conversiecijfers in termen van doorkliks zijn structureel hoger ten opzichte van de nulmeting; gemiddelde doorklikstijgingen van boven de 100% zijn niet ongewoon.

Zorgverzekeraar CZ maakt al gebruik van AskNow's behavioral targeting. Download de casebeschrijving van onze site voor een duidelijke businesscase met bijbehorende resultaten.

Neem voor meer informatie contact op met:
Rob Boeyink
AskNow Solutions bv
013-4653430
r.boeyink@asknow.nl
www.asknow.nl
www.linkedin.com/in/robboeyink

Zij gingen u voor:

