EVERFLOW

Everflow confía en los datos de geolocalización detallados y fiables de Digital Element para sus campañas de marketing de alto rendimiento

Escenario

El marketing de rendimiento se ha convertido en una herramienta cada vez más necesaria que permite a los vendedores digitales ejecutar campañas publicitarias más eficientes y exitosas. Se trata de una excelente estrategia de marketing digital que permite a los editores y minoristas dirigir campañas verdaderamente orientadas al retorno de la inversión, pues todo se basa en el rendimiento (ventas, descargas, reservas, etc.). Sin embargo, como el marketing de rendimiento despierta cada vez más interés, muchos de los proveedores de tecnología se han quedado atrás. Sus plataformas no cuentan con las infraestructuras necesarias para gestionar el crecimiento masivo de los volúmenes de tráfico móvil, las complejidades de la publicidad para móviles dentro de aplicaciones o bases de datos capaces de facilitar información.

Everflow Technologies Inc., con sede en San Francisco, se ha convertido rápidamente en una de las plataformas de análisis y seguimiento del rendimiento que ha cambiado el panorama en el sector. Su plataforma de marketing de rendimiento proporciona a las marcas y las agencias herramientas para que gestionen sus socios de rendimiento, canales de compra multimedia

y medios de influencia. El éxito de Everflow se ha materializado muy rápido porque otras tecnologías del mercado no cuentan con su potente infraestructura en la nube, la facilidad de uso y los análisis detallados de datos que necesitan los vendedores de hoy en día. Su enfoque en los datos y en una experiencia de usuario transparente y sencilla viene de la mano de un equipo veterano con décadas de experiencia en el negocio.

“Nuestra plataforma trabaja con datos relevantes”, afirmó Jonathan Blais, cofundador y director de tecnología de Everflow. “Por ejemplo, para los vendedores resulta esencial poder configurar reglas de geolocalización y realizar un seguimiento de ellas para llegar a las audiencias de destino. Al principio, trabajábamos con un proveedor de datos de geolocalización de bajo coste que no nos daba los resultados precisos y fiables que nuestros clientes necesitaban para sus campañas”.

Everflow permite a sus clientes configurar soluciones con un nivel de localización muy detallado hasta el nivel de ciudad y área de mercado designada. Sus clientes han conseguido importantes beneficios gracias a la posibilidad de adaptar sus campañas mediante datos de geolocalización de alto nivel y la optimización de canales en función de métricas de rendimiento regional muy exhaustivas.

“Una de las principales ventajas de trabajar con Everflow es nuestra capacidad de acceder al instante a datos a través de nuestra infraestructura de BigQuery en Google Cloud, que permite a los clientes desglosar información y relacionar datos dentro de sus plataformas”, afirmó Blais. “Nuestros clientes necesitan datos precisos

EVERFLOW

para optimizar sus campañas de manera constante. Después de observar numerosas discrepancias entre los datos de geolocalización que estábamos usando y lo que veían los socios de medición móvil, nos dimos cuenta de que teníamos que buscar otro proveedor de servicios y de datos de geolocalización".

Como la plataforma de Everflow se basa fundamentalmente en la integración de los conjuntos de datos más actualizados, fiables y completos, tomaron la decisión de pasarse a la solución NetAcuity® de Digital Element en noviembre de 2017.

Solución

Everflow preguntó a sus socios de medición móvil (AppsFlyer entre ellos) que ya usaban los datos de alta calidad de Digital Element.
La respuesta positiva fue el hecho determinante que impulsó a Blais a cambiar de proveedor. También tuvo en cuenta un ensayo académico de Israel, "A Geolocation Databases Study" (Estudio de bases de datos de geolocalización), a la hora de seleccionar a Digital Element. "Nuestro equipo técnico lo leyó y tuvo claro que el enfoque de la metodología de Digital Element era mucho mejor que el del resto de la competencia del mercado", añadió Blais.

Everflow integra la solución NetAcuity Edge™ de Digital Element en su plataforma de marketing de rendimiento. NetAcuity Edge es una solución global de geolocalización por IP hiperlocal que ofrece una precisión inigualable en los niveles de ciudad y código postal. Algunos de los conjuntos de datos clave que utiliza ahora Everflow son: país, región, ciudad, área de mercado designada, operador móvil, proveedor de servicios de Internet y proxies.

"Los datos de Digital Element han multiplicado exponencialmente nuestras capacidades de localización", dijo Blais. "La integración de conjuntos de datos que nos permiten bloquear proxies se ha convertido en una función muy valiosa para ofrecérsela a clientes de todo el mundo. Los datos de proxy solucionan un problema que nuestros clientes conocen de sobra, pero para el que no saben bien cómo pedir una solución".

Everflow realiza un seguimiento de una media de 11000 millones de clics e impresiones a través de su sistema mensualmente, y se ha beneficiado enormemente de la fiabilidad, precisión, cobertura y detalle de los datos de Digital Element.

"La riqueza y precisión de los datos, además del soporte continuo por parte de un equipo muy experimentado, no tiene comparación con nuestra solución anterior", comentó Blais. "Hemos quedado encantados con todo el proceso.

DATOS

Everflow realiza un seguimiento de unos 11000 millones de clics e impresiones a través de su sistema al mes

"Nuestra plataforma trabaja con datos relevantes"

- Jonathan Blais, cofundador y director de tecnología de Everflow

EVERFLOW

Nuestro equipo técnico quedó gratamente sorprendido cuando vio que todos los datos de Digital Element estaban muy bien organizados, lo cual nos facilitó otros procesos, como la extracción de los proveedores de servicios de Internet, el uso y la integración en su conjunto".

Éxito

Everflow es la plataforma de marketing de rendimiento elegida por cientos de agencias, redes publicitarias y marcas. Depende enormemente de una solución de geolocalización fiable y precisa.

"Gracias a una localización completa y precisa, ayudamos a nuestros clientes a ofrecer el mensaje adecuado, en el lugar y momento justos", afirmó Michael Cole, director de marketing de Everflow. "Contar con unos datos de geolocalización precisos es fundamental para poder ofrecer campañas de alto rendimiento. De eso trata el marketing hoy en día".

Por ejemplo, los vendedores pueden usar el informe de análisis de Everflow para desglosar los datos por ciudad:

City	Revenue ↓	Clicks ↑
Houston	923.10	5,950
Dallas	800.70	4,457
Chicago	765.00	6,058
Los Angeles	759.90	5,304
Atlanta	719.10	5,218

Type to search

En el siguiente ejemplo, si miramos las ciudades con más beneficios, todo parece correcto.

Sin embargo, si examinamos más ubicaciones de cerca, donde los vendedores están comprando tráfico sin generar beneficios, estos pueden aumentar considerablemente sus márgenes desactivando esas fuentes, asumiendo que han recopilado un volumen suficiente de datos como para que sean estadísticamente relevantes.

City	Conversions ↓	Events ↓
Los Angeles	1,300	186
Dallas	490	65
Chicago	625	62
New York	393	52
Houston	396	47

Type to search

City	Revenue ↑	Clicks ↓
San Miguel De Tucu…	0.00	699
West Chester	0.00	408
Ogden	0.00	346
Lake Havasu City	0.00	268
Egg Harbor Township	0.00	251

Type to search

Al analizar el rendimiento en el nivel de ciudad, la tasa base de conversión a evento de Los Ángeles es del 14 %, pero solo del 9 % en Chicago. Esta información ofrece a los vendedores la oportunidad de probar cómo pueden mejorar el rendimiento de una ciudad que está por debajo de los objetivos, o si deben adaptar su estrategia de campaña en consonancia.

Los compradores multimedia pueden obtener unos beneficios de optimización enormes indagando aún más en los datos y estudiando las oportunidades con más detalle.

"Everflow pasó de trabajar en papel en 2016 a una solución autónoma lista para implementar con más de 200 clientes", dijo Blais. "Los socios más importantes del sector, como Digital Element, fueron decisivos a la hora de suministrar los datos y la fiabilidad que necesitábamos para llegar a donde estamos hoy. Además, como el mercado móvil sigue demandando más soluciones de marketing de alto rendimiento, esperamos que Digital Element siga ayudándonos en el futuro".