



Pressemeldung

Smart schafft Curated Marketplace für die Supply Side

Berlin, den 28.11.2017 – Smart, Europas führende Full Stack Monetization Plattform mit Publisher-Fokus, hat mit Deal+ einen Curated Marketplace geschaffen, auf dem Inventare Publisher übergreifend gebündelt und als ein Deal-Paket potentiellen Käufern zur Verfügung gestellt werden. Die Deal-Pakete werden im ersten Schritt auf Basis bestimmter Formate, etwa Mobile Parallax, und in einem weiteren Schritt auch maßgeschneidert für bestimmte Zielgruppen angeboten.

Smart ist damit der erste Anbieter am Markt, der diese Lösung konsequent für die Supply-Side ermöglicht. Der Curated Marketplace kombiniert als Hybrid-Lösung die Qualität und Sicherheit eines Private Marketplace mit den Vorteilen einer großen Reichweite und der einfachen Handhabung bei Auktionen im Open Marketplace.

„Nach erfolgreichen Pilotkampagnen in unserem französischen Heimatmarkt treten wir mit Deal+ jetzt auch in Deutschland an, um den programmatischen Einkauf transparenter und variantenreicher zu gestalten“, so Lasse Nordsiek, Country Manager DACH bei Smart.

Curated Marketplace vereint Vorteile von PMP und Open Auction in einer Lösung

Der Curated Marketplace schafft eine erhöhte Sichtbarkeit des angebotenen Inventars am Markt und eröffnet Publishern neue Geschäftsbeziehungen: Kleinere Publisher, zu denen große Agenturen bisher keinen Kontakt hatten, erschließen neue Käufer, da die Deal-Bündelungen durch ihre Reichweite, Transparenz und Skalierbarkeit überzeugen. Umgekehrt können größere Publisher ihr Inventar jetzt auch kleineren Advertisern und Agenturen anbieten, zu denen bisher keine direkte Geschäftsbeziehung bestand.

Publisher profitieren von Deal+, denn die Lösung sichert als Zwischenstufe zwischen dem Private Marketplace (PMP) und einer Open Auction die Käuferqualität: Neue Buyer unterliegen immer einem Qualifizierungsprozess durch Smart und werden erst nach einer gründlichen Prüfung hinzugefügt.

Mit der Einbindung ihres Inventars auf dem Curated Marketplace können Publisher jeder Größe und Reichweite inkrementell wachsende Umsätze erzielen, da es zu keinem Kannibalisierungseffekt im Vertrieb kommt. Gleichzeitig sinkt der Aufwand: Das Deal-Management und das Troubleshooting leistet Smart.

Publisher profitieren von neuen Geschäftsbeziehungen für mehr Umsatz

Der Curated Marketplace wurde zunächst in Frankreich ausgerollt, wo Smart seinen Unternehmenssitz hat und über eine sehr große Publisherbase und damit eine hohe Reichweite verfügt. Nachdem hier signifikante Umsatzsteigerungen für die Kunden verzeichnet wurden, launcht Smart Deal+ jetzt auch für den deutschen Markt.

„Deal+ ist ein intelligentes AdTech-Produkt, das uns die Möglichkeit der gebündelten PMP-Vermarktung unserer mobilen Angebote gibt. Binnen kürzester Zeit konnten wir bei madvertise relevante Umsätze über Deal+ generieren. Wir schätzen vor allem Smarts



Expertise im Deal-Management, die uns die notwendigen Freiräume zur Fokussierung auf unser Kerngeschäft gibt – der Vermarktung von Apps und mobilen Webseiten“, beschreibt Francois Roloff, Managing Director beim Premium Mobile Advertising-Anbieter madvertise, die Erfahrung mit dem Curated Marketplace von Smart.

Andreas Kuenle, Geschäftsführer von netpoint media, unterstreicht die Bedeutung von Deal+: „Die Idee des kuratierten Marktplatzes transformiert unser ureigenes Modell der Umfeld-bezogenen Zielgruppensegmentierung. Die Qualitätsaspekte der klassischen Planung werden hierbei um die Vorteile der programmatischen Kampagnenaussteuerung bereichert. Eine Entwicklung die gerade mobil auf sich warten gelassen hat, nun aber mit der Lösung von SMART unsere eigene Wertschöpfung perfekt ergänzt. "

Qualität und Sicherheit für die Buyer-Side

Käufer, die über Deal+ Inventar einkaufen, finden eine erhöhte Reichweite bei vollständiger Transparenz und nachhaltiger Qualität. Relevant sind die gebündelten Pakete insbesondere beim Einkauf von Sonderformaten mit geringer Reichweite je Publisher beziehungsweise Vermarktungshaus sowie in der Zusammenarbeit mit Vermarktern, mit denen sich aus Sicht der Agenturen kein direkter Kontakt lohnt. Hier lässt sich aus Käufersicht zusätzlicher Aufwand vermeiden, da deutlich weniger Ressourcen als bei anderen Formen des Private Marketplace gebunden werden. Für Deal+ wird dauerhaft eine einzige Deal-ID kommuniziert, jeder einzelne Deal ist in sich transparent und die individuelle Brand Safety für Advertiser bleibt gewahrt.

Mehr Informationen zu Deal+ unter: <http://go.smartadserver.com/l/311061/2017-05-31/4m72>

Über Smart (www.smartadserver.com)

Smart ist eine Full-Stack-Monetarisierungsplattform, die das Angebot von Premium-Publishern mit der Nachfrage von Käufern zusammenbringt. Smarts einzigartiger holistischer und flexibler Ansatz gibt Publishern die volle Kontrolle und erhöht die Performance und den Wert für die eigenen loyalen Nutzer. Anbieter- und daten-neutral ermöglicht Smart den Publishern, ihren Ertrag über alle Vertriebskanäle, Ad-Produkte und Werbeflächen zu steigern. Mit elf Niederlassungen und 220 Mitarbeitern weltweit tritt Smart dafür an, ein globales Qualitätsökosystem aufzubauen. Durch die direkte Zusammenarbeit mit 1000 Publishern und Ad-Networks liefert Smart Werbung auf über 50.000 Seiten und Apps aus, u.a. zählt Smart unter anderem Styria Digital One, United Internet Media, madvertise, Onvista, Deezer, Le Monde, Wine Enthusiast und Ozy.com zu seinen zufriedenen Kunden

Pressekontakt:

Agentur Frische Fische
Celia Gastaldi-Höppner
Mail: cg@frische-fische.com
Tel: 0049 (0)30 61675555