

Esettanulmány

Thermal Hotel

Ez az esettanulmány egy, az ETARGET rendszeréből véletlenszerűen kiválasztott hirdető reklámlinkjeinek futási eredményeit tartalmazza.

Hirdető neve:	Csonka Fivérek Kft, www.thermalhotelpelikan.hu
Tevékenységi kör:	Thermal Hotel Pelikán
Reklámforma:	A hirdető weboldalára mutató internetes, szöveges hirdetések
Technikai paraméterek:	Fejléc 50 karakter, leírás 180 karakter, URL
Médium:	ETARGET rendszer, több mint 100 magyar portálon megjelenő hirdetések (Startlap, Altavizsla, Index, ...)
Egyedi látogatók száma:	a médiumot a felhasználók 60%-a látogatta (hozzávetőleges)

Reklámkampány ideje:	2006. május
Célzott megjelenítések:*	14812 reklámlink megjelenítés. A hirdetés csak azoknak a felhasználóknak jelenik meg akik elszállásolással kapcsolatos információkat keresnek az összesen több, mint 100 portálon.
CT** (kattintások száma):	341 látogató a hirdető weboldalán, akik érdeklődést mutattak a hirdető termékei, szolgáltatásai iránt azzal, hogy a szöveg elolvasása után rákattintottak a reklámlinkre.
A kampány költségei:	7619 Ft + Áfa Maga a megjelenítés ingyenes, csak a linkekre való rákattintásért kell fizetni - PPC *** (pay-per-click) A kattintással a felhasználó át van irányítva a hirdető weboldalára.
A link megjelenítésének ára:	0, -Ft
Egy kattintás átlag ára:	22,63
Linkek száma:	2
Kulcsszavak száma:	26

További információ: www.etarget.hu

*A meghatározott felhasználói csoport megcélzása a következőképp történhet: keresőportálokon speciális kulcsszavakra megjelenő link, reklámlinkek megjelenítése katalógusok megfelelő szekciójaiban, olyan cikkek után, amelyek témaköre összefügg a linkkel.

** Click through – a reklámlinkekre való rákattintás által a hirdető weboldalára átirányított felhasználók száma

*** PPC egy díjazabási módszer. A szolgáltatásnak csak egy része fizetett. A link megjelenítése ingyenes, csak az átirányított felhasználókért kell fizetni.