



La mejora del algoritmo de Criteo incrementa el valor global de reserva en un 20%

Las compañías de viajes pueden ahora dirigirse a los viajeros más valiosos

Madrid, España – 12 febrero 2015 – [Criteo](#) (NASDAQ: [CRTO](#)), compañía tecnológica global de marketing de resultados especializada en publicidad personalizada multicanal y multisoporte, anuncia nuevas y poderosas actualizaciones de su algoritmo, que permitirán a las compañías de viajes dirigirse a sus clientes en función de la cantidad que están dispuestos a gastar cuando reservan sus viajes y vacaciones.

El algoritmo de Criteo asigna ahora a los consumidores un valor de reserva predicho basado en un amplio análisis de datos y lo toma en cuenta a la hora de subastar los anuncios. Esta inteligencia adicional de pujas permite a los sitios webs de viajes, como líneas aéreas, hoteles y agencias de viajes online, focalizar sus presupuestos de marketing en aquellos clientes con mayores posibilidades de comprar. Y, al mismo tiempo, optimiza las campañas para aumentar los ingresos online con el coste de venta correcto.

Esta mejora del algoritmo ya está operativa en más de 300 clientes de todo el mundo, y ha incrementado el valor global de reserva en un promedio del 20% para los clientes del sector de viajes.

La última versión del algoritmo de Criteo evalúa automáticamente la disposición que tiene un viajero para reservar y el valor de la reserva prevista para cada oportunidad del anuncio a partir de un número de variables importante, como los patrones de navegación, el tiempo de estancia, el destino y la ventana de pre-reservas. Criteo calcula estos parámetros en tiempo real a través de la navegación del usuario y los rastreadores de búsqueda de viajes. Como resultado el algoritmo de Criteo es capaz de optimizar la inversión publicitaria, centrándose en los usuarios adecuados, identificando el momento justo en la crucial ventana de pre-reserva y adaptando la estacionalidad de los viajes en cada país.

Además, Criteo ha lanzado un nuevo conjunto de diseños publicitarios para el sector de viajes, que son compatibles con móviles y tabletas, y están disponibles en Flash y HTML. Estos diseños ayudan a las aerolíneas a conseguir sus objetivos de resultados y branding, mientras cumplen con las regulaciones de publicidad aérea.

"El mercado de viajes tiene una de las audiencias online más cautivas, con las decisiones de compra habitualmente impulsadas por la abundante investigación llevada a cabo a través de dispositivos, a menudo con la ayuda de comparadores de precios", dice Jonathan Wolf, Chief Product Officer de Criteo. "Nuestras últimas mejoras del algoritmo están exclusivamente centradas en la industria de viajes, y nuestros clientes en todo el mundo han visto aumentar sus ventas online y cross-device de modo significativo. Los anunciantes de viajes son ahora capaces de alcanzar a los turistas de mayor valor, que probablemente van a gastar más, y de invertir menos en publicidad en aquellos de menor valor".

"Mediante la activación de Criteo-COS-Optimizer - una característica que aumenta la probabilidad de

conversiones en base a datos como la duración del viaje y del período de reservas – fuimos capaces de optimizar los KPI's de nuestras campañas", dice Gretlies Ringe, Senior Campaign Manager Marketing, TUifly.com. "Así pudimos reducir el COS (Coste de las ventas) en un 29% y el CPOs (Coste por orden) en un 10%. Además, conseguimos incrementar la tasa de conversiones en un 11%. Para nosotros, es una ventaja real de negocio que Criteo ofrezca regularmente nuevas opciones para optimizar nuestros esfuerzos de display, lo que significa que vemos una mejora continua en nuestro rendimiento."

Para más información sobre el algoritmo de Criteo y las soluciones de publicidad digital de resultados de Criteo, por favor, visite www.criteo.com/es/home/

###

Acerca de Criteo

Criteo es un líder global en la publicidad digital de resultados, que trabaja con más de 8.000 editores y más de 6.500 clientes. La compañía cuenta con más de 1.300 trabajadores en sus oficinas repartidas por América, Europa y Asia. Para obtener más información, por favor, visite <http://www.criteo.com>

###

Contacto prensa

Alexandra Pelissero

Criteo

Tél : +331 70 56 79 12

A.pelissero@criteo.com

Ana Morell Hita / Poli Sánchez

Trescom para Criteo

Trescom Comunicación

Tel.: 91 411 58 68 / 657 01 36 44

ana.morell@trescom.es / poli.sanchez@trescom.es