



## YÖNETİCİ ÖZETİ

**MediaMath, müşterilerinin çevrimiçi reklamlarını takip etmelerine ve yönetmelerine olanak sağlayan çevrimiçi dijital medya platformunu desteklemek üzere IBM Netezza sistemlerini devreye almıştır. Nucleus analistleri, bu IBM Akıllı Ticaret projesini incelerken, Netezza'nın MediaMath firmasının üç haneli yıllık büyüme oranını sürdürürken aynı zamanda teknoloji maliyetlerini yönetmesine olanak sağlamak için pazarlama, müşteri hizmetleri ve satış süreçlerini geliştirmesine olanak sağladığını belirlemiştir.**

**Yatırım Getirisi: %212**

**Maliyeti karşılama: 5 ay**

**Ortalama yıllık avantaj: \$2,248,000**

## ŞİRKET

MediaMath, müşterilerinin banner reklamları ve arama motoru sonuçları gibi çevrimiçi reklamcılık alanlarından hangilerine yatırım yapacaklarına ilişkin hızlı, bilgiye dayanan kararlar vermelerine yardımcı olan teknoloji ve hizmetler sağlamaktadır. Şirketin talep tarafındaki platformu olan TerminalOne, pazarlamacıların ve reklam ajanslarının hedef müşterileri ve Web sitesi trafiği dinamikleri doğrultusunda en iyi reklam karışımını ölçebilmeleri ve planlayabilmeleri için verileri, dijital medya kanallarını ve analitik algoritmalarını tek arabirimde bir araya getirmektedir. 2007 yılında kurulan şirketin merkezi New York'tadır ve yaklaşık 140 çalışanı bulunmaktadır.

## ZORLUK

MediaMath müşterileri, banner reklamları, arama motoru isabetleri, sosyal ağ sitelerindeki reklamlar ve diğer dijital medya için bütçe ayırmaktadır. Bu hizmetler tipik olarak reklamlarını görüntüleyen her bin kullanıcı için bir sentten daha düşük bir tutarda ücretlendirilmektedir. Fiyat, rekabetçi fiyat teklifleri aracılığıyla belirlenmektedir ve MediaMath, müşterilerinin en iyi sonuçların elde edilmesini sağlayacak reklamcılık ve medya karışımını belirlemesine yardımcı olmaktadır.

İnternet üzerindeki trafik hacminin artmasıyla birlikte MediaMath firmasının müşteri tabanı ile MediaMath'in platformunun yönetmesi gereken işlem hacmi de artmıştır. Aynı zamanda, dijital reklamcılar da daha sofistike hale gelmiştir ve daha karmaşık analizlerin daha hızlı sağlanmasını talep etmeye başlamıştır. MediaMath, kısa süre içinde başlangıçta kullandığı MySQL ortamının karşılayamayacağı büyüklüğe ulaşmıştır ve 2009 yılı ortalarında, beş terabayt veri kapasitesine sahip Oracle Standard Edition Database ürününe yapmış olduğu yatırımın MediaMath müşterilerinin gündelik olarak analiz etmesi gereken 350.000 işlemi destekleyemediğini görmüştür.

MediaMath, giderek artan iş gereksinimlerini karşılamak için ölçeklenebilecek ve hızla gelişen dijital reklamcılık pazarında bir rekabet avantajı sağlayacak bir teknolojiye sahip olması gerektiğini belirlemiştir.

### STRATEJİ

MediaMath, Eylül 2009'da bir çözüm aramaya başlamıştır ve çeşitli satıcı firmaların veri ambarı ve analitik teknolojilerini incelemiştir. Tüm satıcı firmalar bir test örneğinde yarışmaya davet edilmiştir ve sadece Netezza ile GreenPlum firmaları MediaMath'ın gereksinimlerini başarıyla karşılayabilmiştir. Sonuç olarak şirket, halka açık bir şirket tarafından üretilen teknolojiye yatırım yapmanın verdiği güven ve Netezza'nın aygıt yaklaşımının diğer seçeneklere göre daha düşük maliyetli olması nedeniyle Netezza'yı seçmiştir.

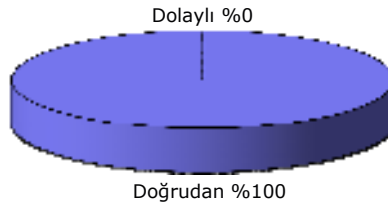
MediaMath, Netezza danışmanlarının test örneği yarışması için MediaMath firmasına uygun bir veri modeli oluşturmuş olması nedeniyle, devreye almayı hızlandırmak ve herhangi bir ek danışmanlık maliyetinden kaçınmak için bu modelden yararlanmış. Netezza veri ambarı aygıtı ile Netezza Analytics yazılımının devreye alınması, beş kişilik bir dahili ekibin yaklaşık iki haftasını almıştır. Netezza şu anda, günde 13 milyar reklam görüntülemesinin analiz edilmesini desteklemektedir.

### ÖNEMLİ AVANTAJ ALANLARI

MediaMath, platformunu Netezza'ya taşıyarak performansı artırmayı ve bir rekabet avantajı olarak analitik yeteneklerini pazarlamayı başarmıştır ve hem müşteri hacmini, hem de yönetmesi gereken işlem sayısını artırmıştır. Projenin önemli avantajları arasında:

- Geliştirilmiş hizmet sağlama. Netezza'ya geçiş, MediaMath firmasının müşterilerine daha hızlı ve daha gelişmiş analizler sunmasına ve müşterilerinin medya harcamalarına ilişkin daha iyi kararlar almasını sağlamasına olanak tanımıştır.
- Ölçeklenebilir büyüme. MediaMath, analitik platformunun yönetebileceği hızı ve karmaşıklığı artırarak müşterileri için daha iyi hedefleme gerçekleştirebilmiş ve ortalama müşteri kazanma maliyetlerini düşürmüştür. Bu yetenekler, MediaMath firmasının üç haneli yıllık büyüme oranını sürdürmesine olanak sağlamıştır.
- Daha düşük teknoloji maliyetleri. Netezza'nın benimsenmesi, MediaMath'ın yıllık yazılım lisansı yenileme giderlerini düşürmüştür ve işini desteklemek için BT kaynakları eklemek zorunda kalmaksızın büyümesine olanak sağlamıştır.

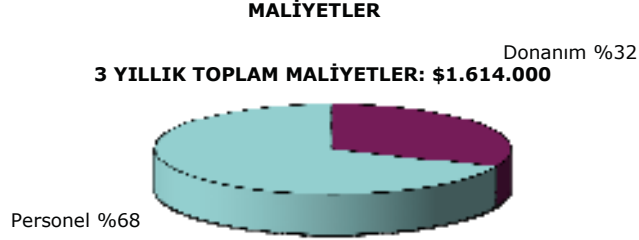
### AVANTAJLAR



**3 YILLIK TOPLAM AVANTAJ: \$6.636.000**

## ÖNEMLİ MALİYET ALANLARI

Proje için önemli maliyet alanları arasında donanım ve personel yer almaktadır. Netezza danışmanlığına gerek duyulmamıştır.



## EN İYİ UYGULAMALAR

MediaMath, hizmet olarak gelişmiş analitik sağlayan bir şirkettir ve Netezza, MediaMath firmasının müşterilerine beklenen ürünleri sağlama becerisinde kritik önem taşımaktadır. MediaMath, teknolojinin henüz tam olarak olgunlaşmamış olması nedeniyle, hangi satıcı firmanın gereksinim duyulan performansı sağlayabileceğini değerlendirmek için bir test örneği yarışmasından yararlanmıştır. MediaMath, teknik taleplerin karşılanmasının ardından her satıcı firma ile bağlantılı iş etkisini ve riski değerlendirmiştir. Bu strateji, en iyi teknik ortağın seçilmesine, ortağın teknolojinin MediaMath'ın gereksinimleri uyarınca nasıl iyileştirilebileceğinin göstermesinin sağlanmasına ve sonuç olarak, kısa vadeli teknik ve uzun vadeli iş gereksinimlerini karşılama olasılığı en yüksek ortağın seçilmesine olanak sağlamıştır.

Hizmet sektörlerinde, şirketlerin sağladıkları hizmeti rakiplerinden daha iyi, daha hızlı veya daha ucuz şekilde farklılaştırarak satmaları ve bu taahhütlerini yerine getirmeleri gerekmektedir. Netezza'nın devreye alınması, MediaMath firmasının analitik yeteneklerini sadece satış sürecinde bir farklılaştırıcı olarak değil, aynı zamanda hizmetini müşterilerine sunmasını sağlayan uygun maliyetli bir araç olarak kullanmasına olanak sağlamıştır.

## YATIRIM GETİRİSİNİN HESAPLANMASI

Proje için hesaplanan başlangıç maliyetleri ile sürekli maliyetler, MediaMath firmasının Netezza Analytics ürününe ve çözümün devreye alınması ve desteklenmesi için gerekli olan personele yaptığı yatırımı kapsamaktadır. Sayılarla ifade edilen doğrudan avantajlar arasında, MediaMath'ın mevcut Oracle veritabanının devreden çıkartılması ile bağlantılı net yıllık yazılım lisansları maliyetleri ve Oracle veritabanı ortamının genişletilmesi sonucunda elde edilebilecek olana eşdeğer düzeyde performansın elde edilmesi için gerekli olacak olan ve MediaMath'ın kaçınmış olduğu ek donanım, yazılım ve personel maliyetlerinin ihtiyatlı bir tahmini yer almaktadır.

## ÖZET

Proje:	<b>IBM Netezza</b>
Yıllık yatırım getirisi	<b>%208</b>
Maliyeti karşılama süresi (yıl)	<b>0,46</b>
Ortalama yıllık avantaj	<b>2.212.000</b>
Ortalama yıllık toplam sahip olma maliyeti	<b>538.000</b>

<b>YILLIK AVANTAJLAR</b>	<b>Kullanıma başlanmadan önce</b>	<b>Yıl 1</b>	<b>Yıl 2</b>	<b>Yıl 3</b>
Doğrudan	0	2.292.000	2.172.000	2.172.000
Dolaylı	0	0	0	0
<b>Dönem Başına Toplam Avantajlar</b>	<b>0</b>	<b>2.292.000</b>	<b>2.172.000</b>	<b>2.172.000</b>

<b>AMORTİ EDİLMİŞ VARLIKLAR</b>	<b>Kullanıma başlanmadan önce</b>	<b>Yıl 1</b>	<b>Yıl 2</b>	<b>Yıl 3</b>
Yazılım	0	0	0	0
Donanım	450.000	0	0	0
<b>Dönem Başına Toplam</b>	<b>450.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>AMORTİSMAN PLANI</b>	<b>Kullanıma başlanmadan önce</b>	<b>Yıl 1</b>	<b>Yıl 2</b>	<b>Yıl 3</b>
Yazılım	0	0	0	0
Donanım	0	90.000	90.000	90.000
<b>Dönem Başına Toplam</b>	<b>0</b>	<b>90.000</b>	<b>90.000</b>	<b>90.000</b>

<b>KARŞILANMIŞ MALİYETLER</b>	<b>Kullanıma başlanmadan önce</b>	<b>Yıl 1</b>	<b>Yıl 2</b>	<b>Yıl 3</b>
Yazılım	0	0	0	0
Donanım	0	20.000	20.000	20.000
Danışmanlık	0	0	0	0
Personel	24.000	360.000	360.000	360.000
Eğitim	0	0	0	0
Diğer	0	0	0	0
<b>Dönem Başına Toplam</b>	<b>24.000</b>	<b>380.000</b>	<b>380.000</b>	<b>380.000</b>

<b>FİNANSAL ANALİZ</b>	<b>Kullanıma başlanmadan önce</b>	<b>Yıl 1</b>	<b>Yıl 2</b>	<b>Yıl 3</b>
Vergi öncesi net nakit akışı	(474.000)	1.912.000	1.792.000	1.792.000
Vergi sonrası net nakit akışı	(462.000)	1.001.000	941.000	941.000
<b>Yıllık yatırım getirisi - doğrudan ve dolaylı avantajlar</b>				<b>%208</b>
Yıllık yatırım getirisi - sadece doğrudan avantajlar				%208
Net mevcut değer				2.018.604
<b>Maliyeti karşılama (yıl)</b>				<b>0,46</b>
Ortalama yıllık sahip olma maliyeti				538.000
3 yıllık iç getiri oranı				%205

## FİNANSAL VARSAYIMLAR

Tüm yasal vergiler	%50
İndirim oranı	%8