



Buyer & Seller Agents



Ouvrir de nouveaux canaux de vente.
Simplifier la préparation des achats média.

PARCOURS ILLUSTRATIF

Buyer Agent

AGENCES / ANNONCEURS

Découvrir les offres pertinentes
et préparer les achats.

Brief, budget, audiences

01

Discovery

Repérer les offres accessibles selon les critères du brief.

02

Media & audience planning

Définir le plan média et les audiences selon les objectifs et le budget.

03

Analyse des inventaires

Comparer audience, disponibilité, formats et conditions tarifaires.

04

Proposition d'achat / booking

Préparer la sélection et la demande de réservation des offres retenues.

Seller Agent

ÉDITEURS / RÉGIES

Rendre l'inventaire accessible et adapter les offres aux acheteurs.

Inventaire, disponibilités, prix

01

Packaging de l'offre

Structurer inventaires, audiences, formats et conditions de vente.

02

Adaptation des packages

Ajuster les offres média aux besoins et au budget de chaque acheteur.

03

Automatisation des ventes

Répondre aux demandes et négocier dans le cadre des règles définies.

04

Proposition commerciale

Formaliser le package, le prix et les conditions de réservation.

Validation de l'accord commercial

Puis activation de la campagne dans les outils connectés

La mise en œuvre technique

Connexions aux plateformes

Relier les agents aux SSP, DSP et ad servers.

Offres et packaging

Structurer le catalogue, les packages et les tarifs.

Règles d'achat et de discovery

Définir la sélection, la vente et les validations.

Connexions et protocoles selon les outils et partenaires concernés.