

ADDSRELEVANCE

De juiste banner voor de juiste lezer

Het Limburgse Addrelevance helpt uitgeverijen om de bannercampagnes van hun onlineadverteerders beter af te stemmen op hun lezers. Het aantal leads en verkopen stijgt daardoor gemiddeld met de helft.

ROEL VAN ESPEN



Wat doet Addrelevance? “We gebruiken artificiële intelligentie om het beslissingsprofiel van websitebezoekers en appgebruikers te detecteren”, zegt oprichter Peter Coopmans. “Op basis daarvan wordt de inhoud van de banners of de website aangepast. Zo’n gepersonaliseerde aanpak verbetert de efficiëntie van marketingcampagnes gevoelig.”

Hoe werd het algoritme ontwikkeld? “Eind 2018 kwam ik via het Tetra-project van Vlaio – een programma voor praktijkgericht onderzoek door hogescholen en universiteiten – in contact met professor Joost Vennekens en doctoraatsonderzoeker Laurent Mertens van de KU Leuven. Zij hebben ons artificiële-intelligentiemodel uitgewerkt. De ontwikkeling nam een jaar in beslag.”

Wat is de doelgroep? “We mikken op uitgeverijen en merken in enkele specifieke sectoren: automotive, banken en verzekeringen, ICT en luxegoederen. Onze technologie doet hun aantal leads en verkopen stijgen met de helft. Produpress is al een klant, net zoals de autobouwer Kia en de Europese Investeringsbank. Er lopen ook gesprekken met grote mediabedrijven in België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.”

Hoe groot is de markt? “De coronacrisis bevestigde het belang van e-commerce en digitale marketing nog eens. Dankzij onze technologie kunnen uitgeverijen de return on investment van de bannercampagnes van hun adverteerders optimaliseren. Zo kunnen ze opboksen tegen internationale giganten als Google en Facebook, en gro-

📍 **PETER COOPMANS**
“We plannen zelfs een vestiging in de Verenigde Staten.”

tere marketingbudgetten aantrekken.”

Hoe gebeurt de financiering? “Banken en klassieke investeerders hadden weinig oren naar onze oplossing. Nadat door corona ook nog eens een geplande kapitaalverhoging in het kader van een joint venture was afgesprongen, konden we gelukkig via BAN Vlaanderen en het imec.startfonds 250.000 euro ophalen.”

Wat brengt de toekomst? “Dankzij het opgehaalde kapitaal kan Addrelevance nu definitief naar de markt. In 2021 plannen we zelfs een vestiging in de Verenigde Staten te openen. De kapitaalverhoging heeft er trouwens ook toe geleid dat we geselecteerd werden voor het acceleratorprogramma Microsoft for Startups.” 📍