

**ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА**

# Основные показатели мобильного приложения

73

подключённых  
города

8,9 млн

пользователей  
(Android + iOS)

1 650 р.

средний чек

21 000

среднее число  
заказов в день

6,2 млн

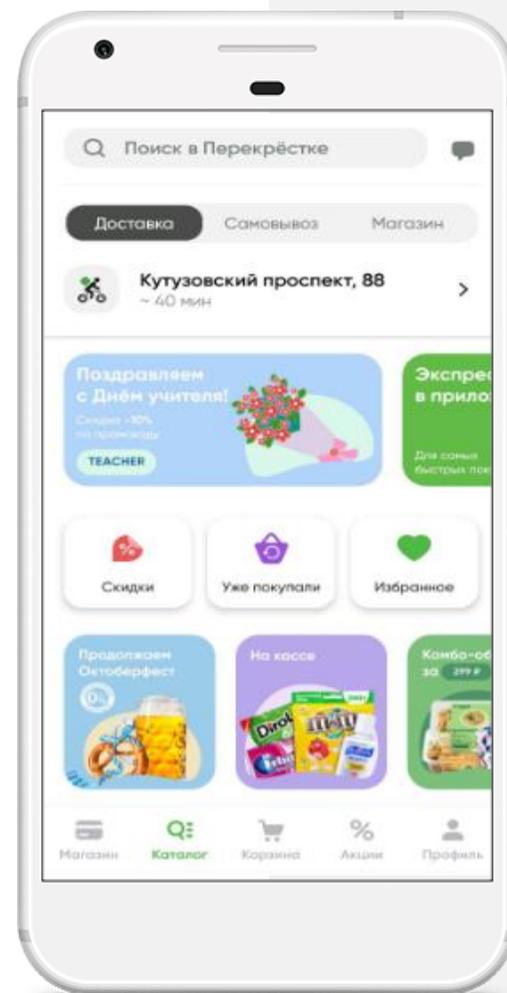
пользователей  
с картой лояльности

2,8 млн

MAU

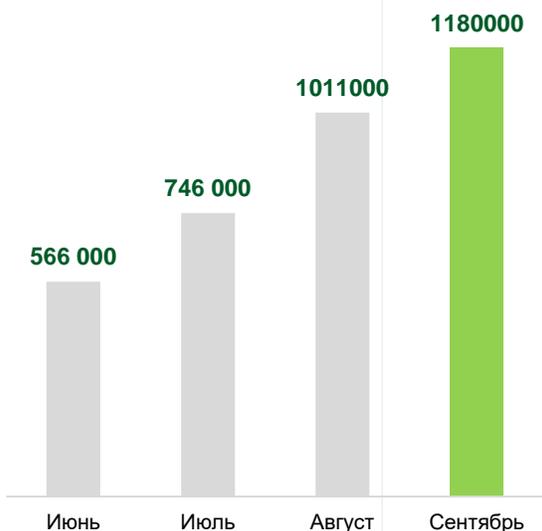
365 000

DAU



# Основные показатели сайта perekrestok.ru

## Динамика MAU



**1,9 млн**

Визитов, totals

**71%**

Пользователей заходят через мобильную версию сайта

**1,3 млн**

MAU

**1 900 р.**

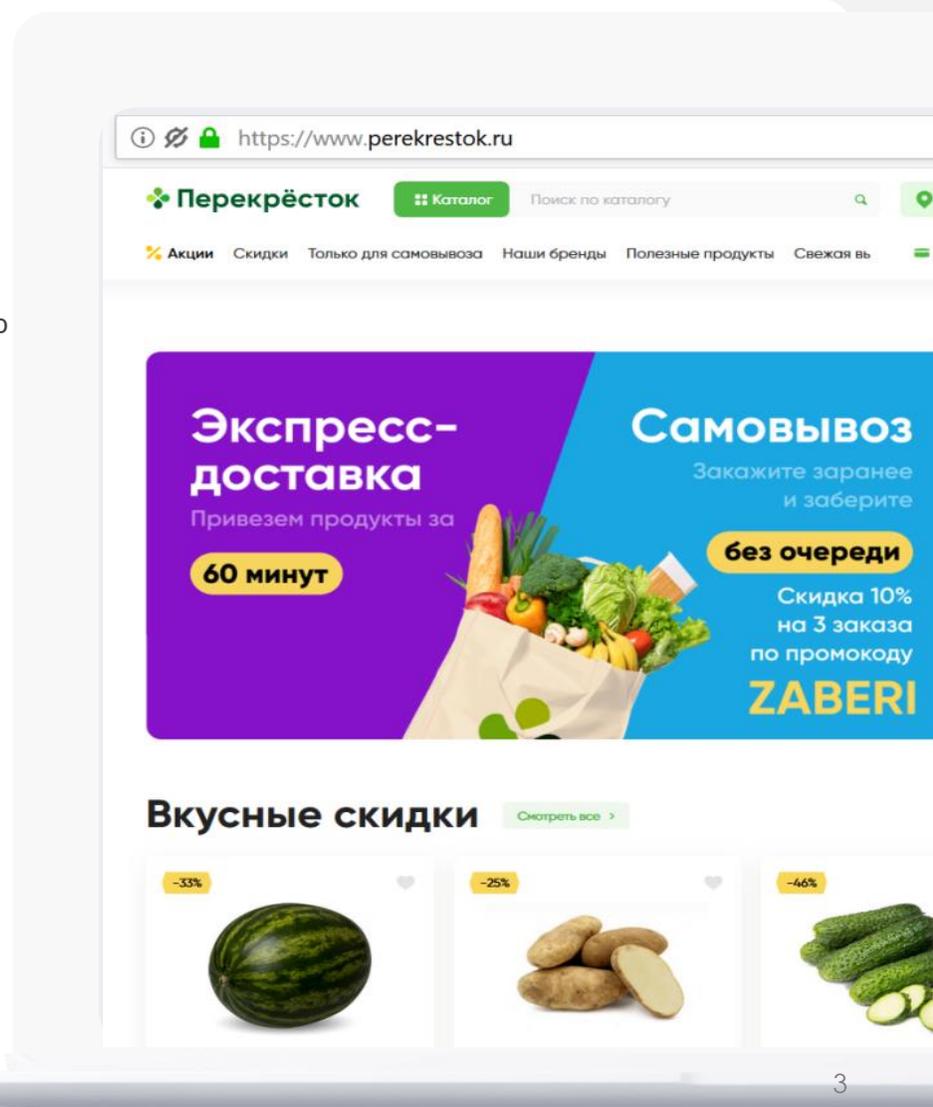
средний чек

**60 000**

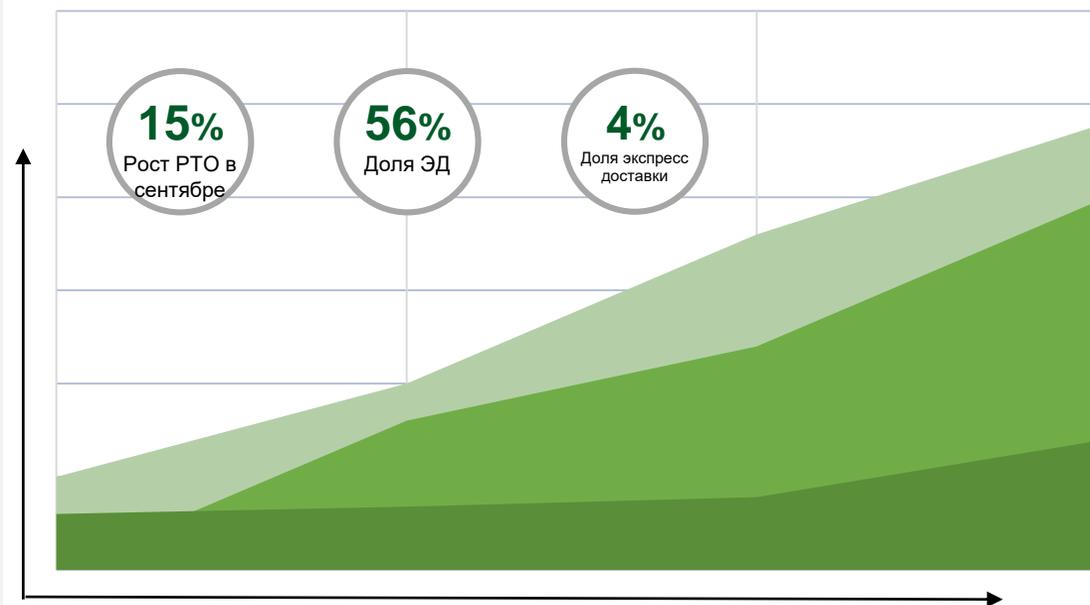
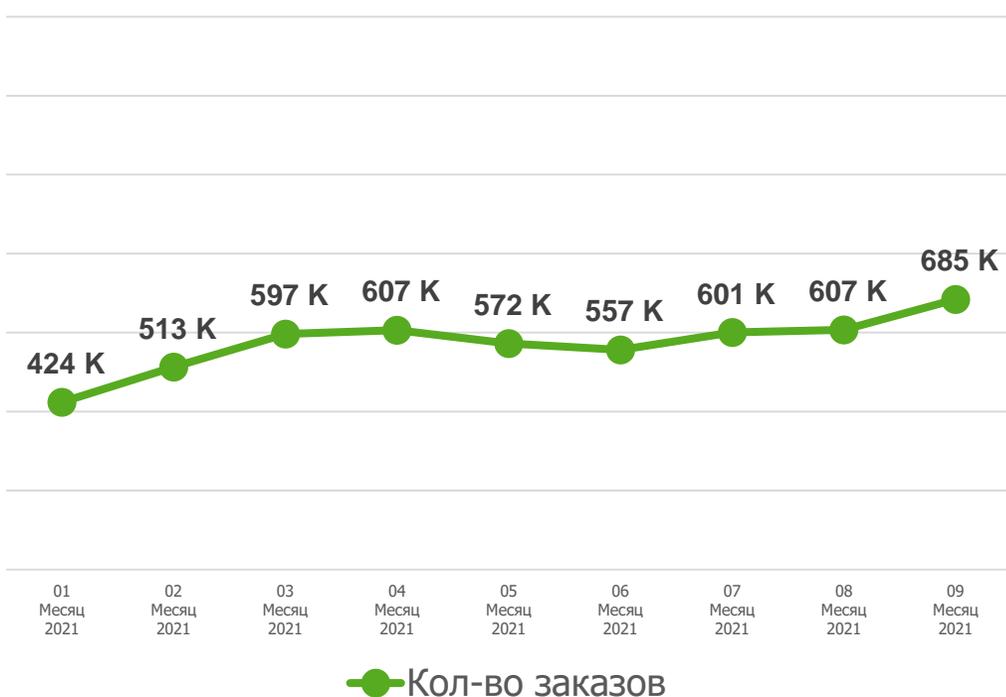
DAU

**30 000**

среднее число заказов в месяц



# Динамика РТО и количества заказов за 2021 г.



## ЭД продолжает рост после завершения низкого летнего сезона

За сентябрь рост по заказам и РТО составил ~15%  
Доля ЭД в общих продажах сети выросла с начала года на 56%  
Доля РТО Экспресс-доставки = 3,6% = РТО 30 Супермаркетов

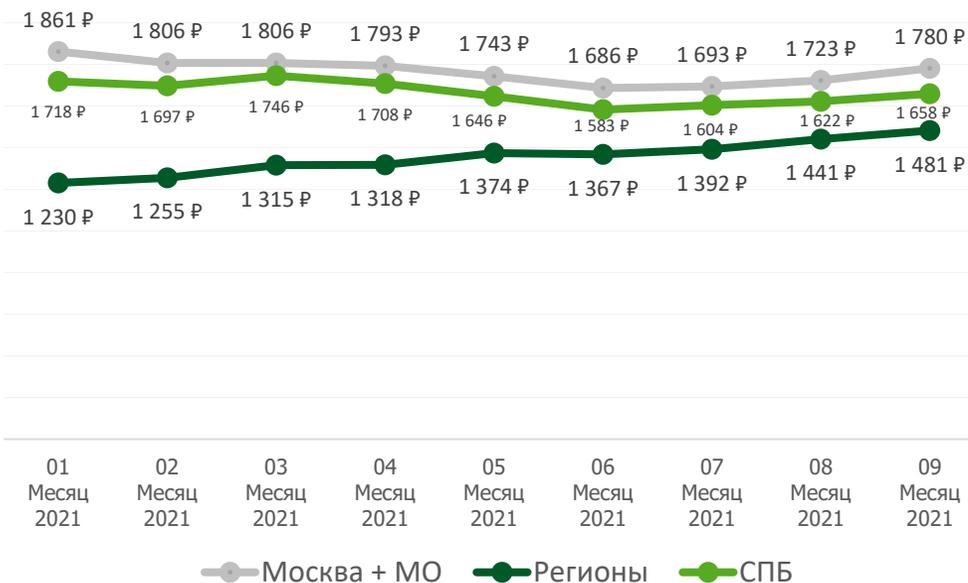
# Динамика доли РТО и среднего чека по регионам за 2021 г.

**63%** - Москва  
**16%** СПб  
**21%** Регионы



- Увеличение доли регионов в общей выручке связано с увеличением числа подключенных СМ в регионах
- Средний чек по регионам увеличился с начала года на 20%
- Средний чек в МСК и СПб возвращается к весенним значениям после летнего спада
- Рост среднего чека в регионах вызван активной экспансией и увеличением порога чека для бесплатной доставки

## Средний чек



# Брендинг категорий Persico



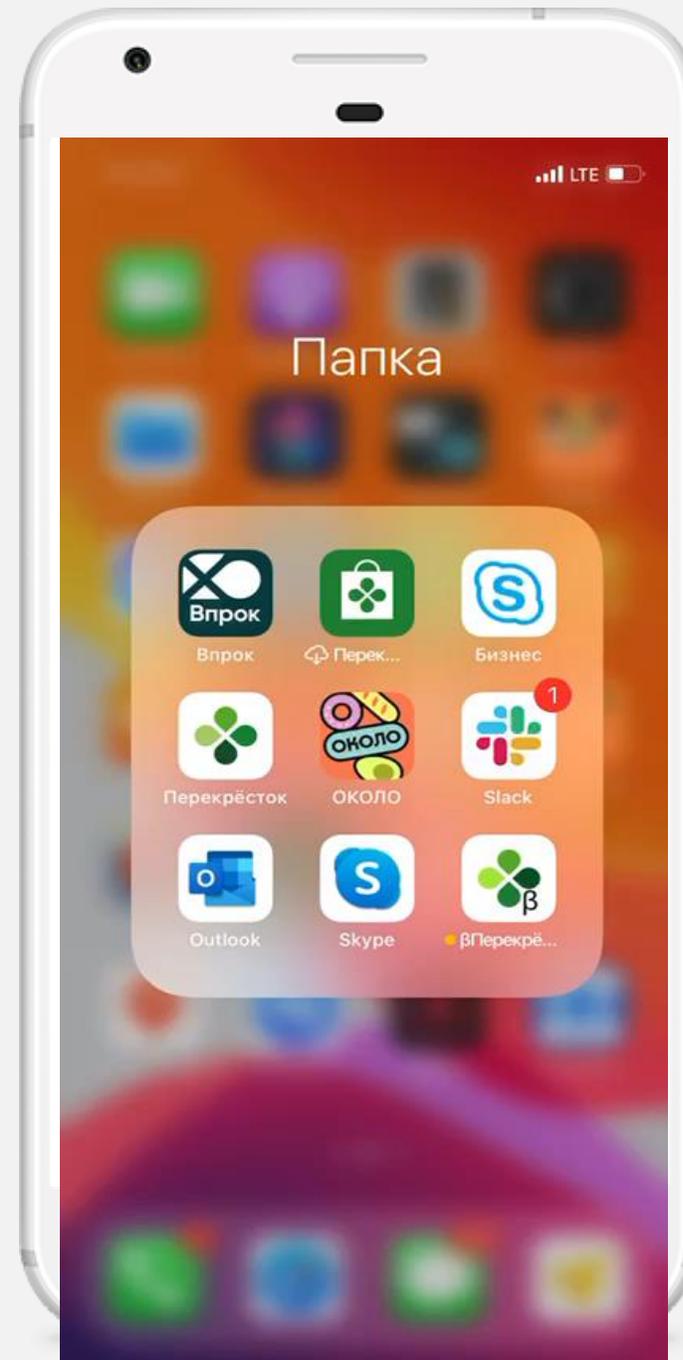
## Период

6 июля — 30 сентября 2021

**Цель:** рост РТО портфеля брендов, рост РТО топ-выдачи, brand awareness

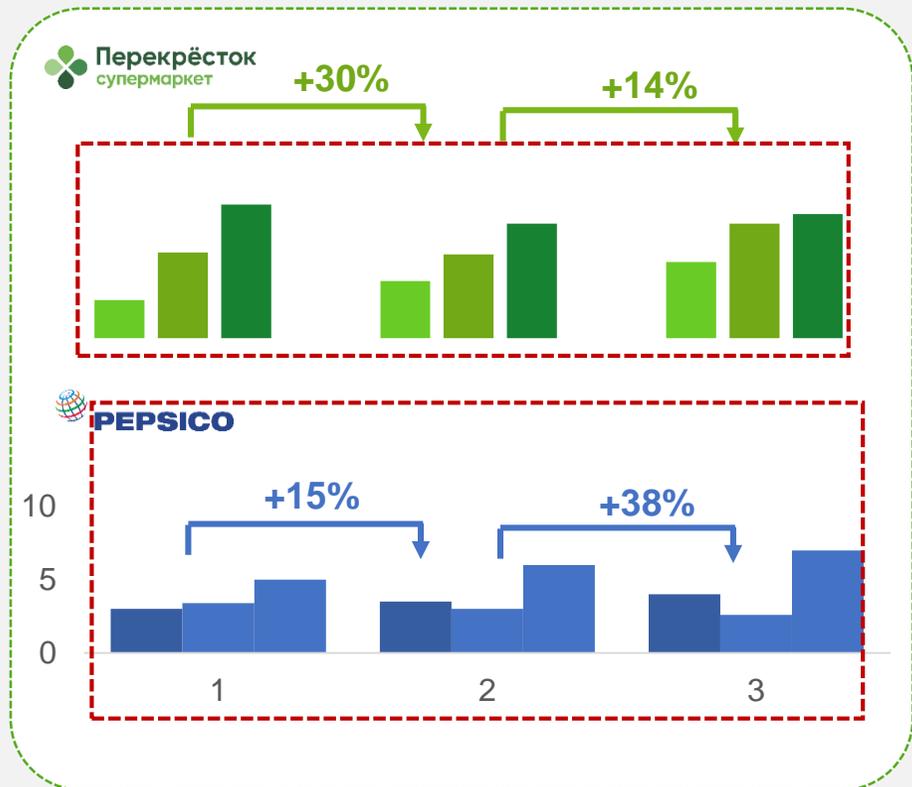
**Механика:** выведение 8 артикулов в топ-выдачи субкатегории + по 2 артикула в регулярных фильтрах

Размещение изображения товаров на внешнем и внутреннем креативе категории.

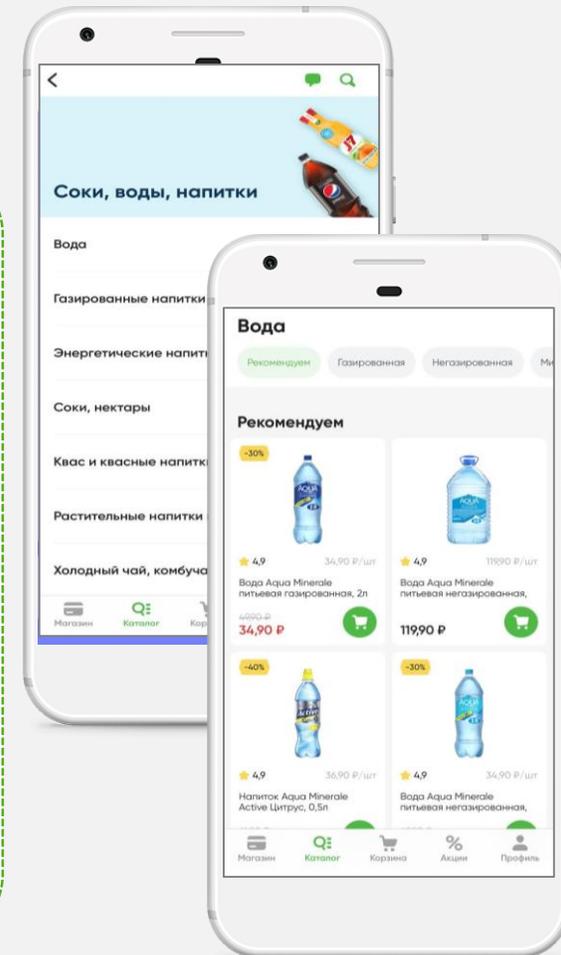
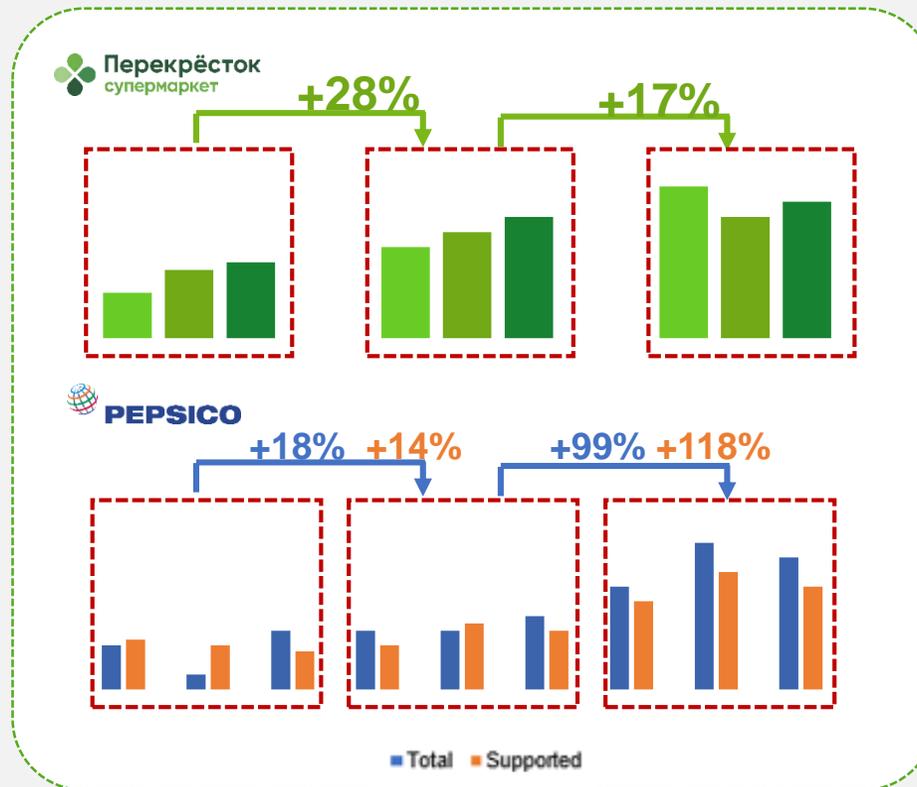


# О основные результаты брендинга категории

Рост РТО категории vs Pepsico в категории



Динамика топ-выдачи в субкатегории «Вода»



# АГУШ А. БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА.



## Период

13 сентября — 31 декабря 2021

**Цель:** повышение среднего чека для продуктов в сезон

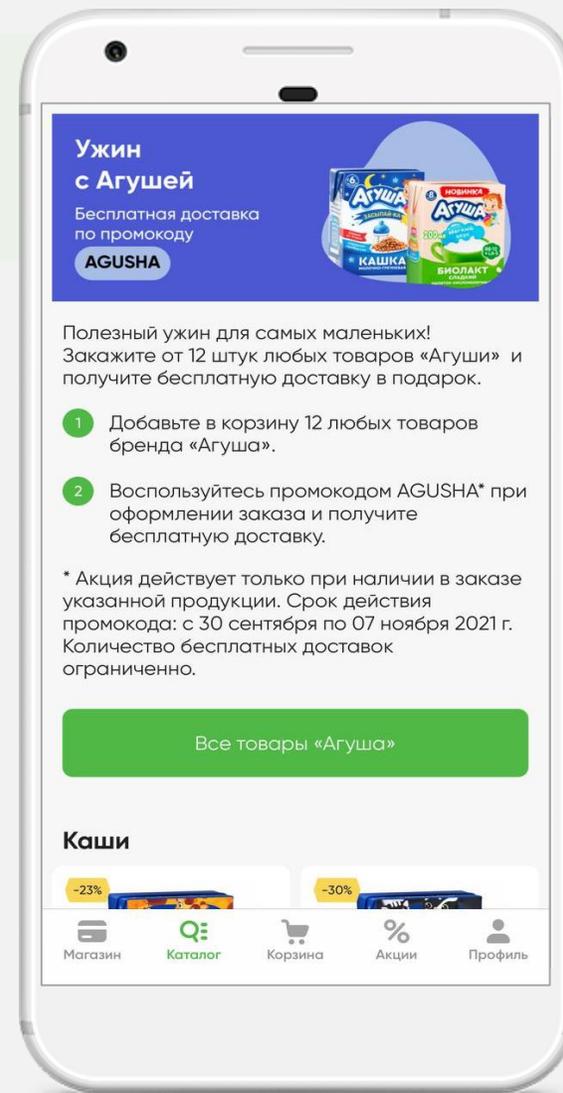
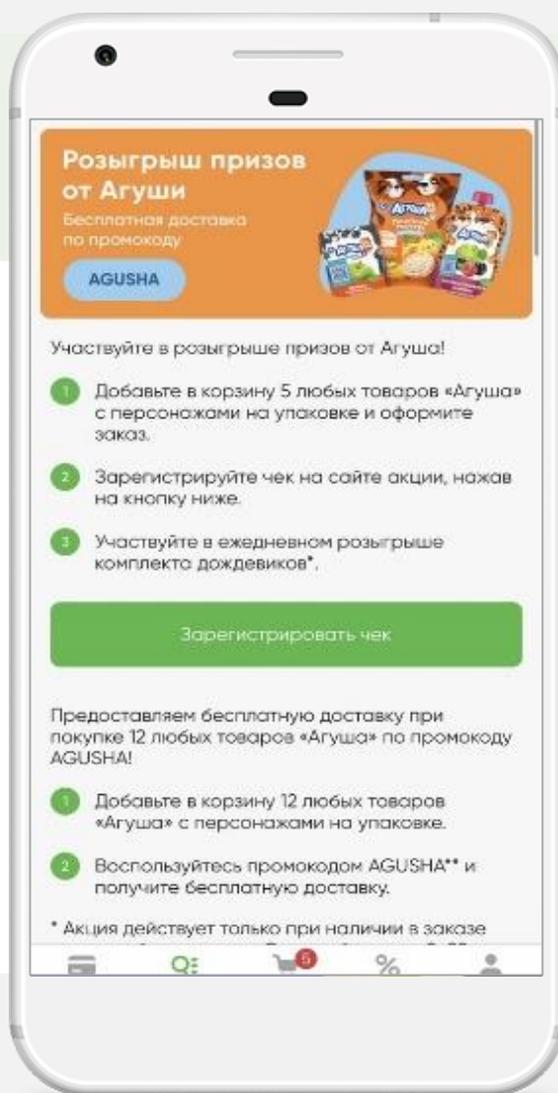
**Механика промокода:** Бесплатная доставка при покупке 12 любых товаров «Агуша».

## Инструменты:

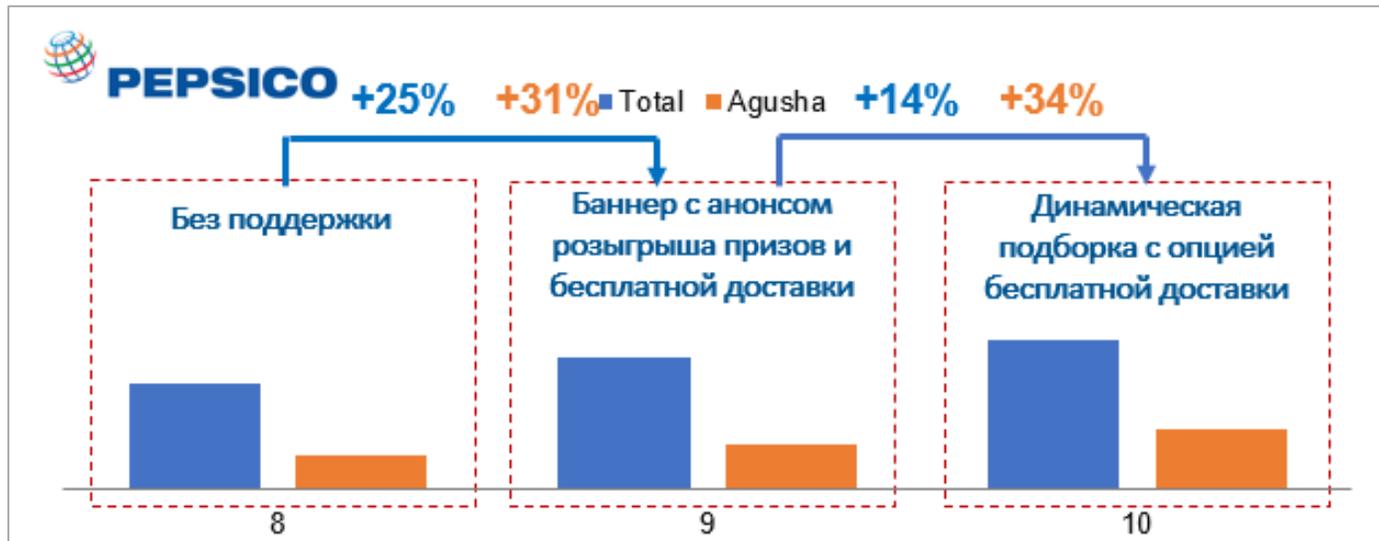
- Баннер-слайдер на главной странице -  
Главный баннер в каталоге

- Динамическая подборка в каталоге с акцентом на ситуацию потребления

**Место размещения:** сайт + мобильное приложение



# АГУША. РЕЗУЛЬТАТЫ



# Как мы драйвим новинки?

**Цель:** Рост пенетрации в заказ новинки

**География:** Москва и Санкт-Петербург (90 СМ)

**Каналы продвижения:** Истории, подборка

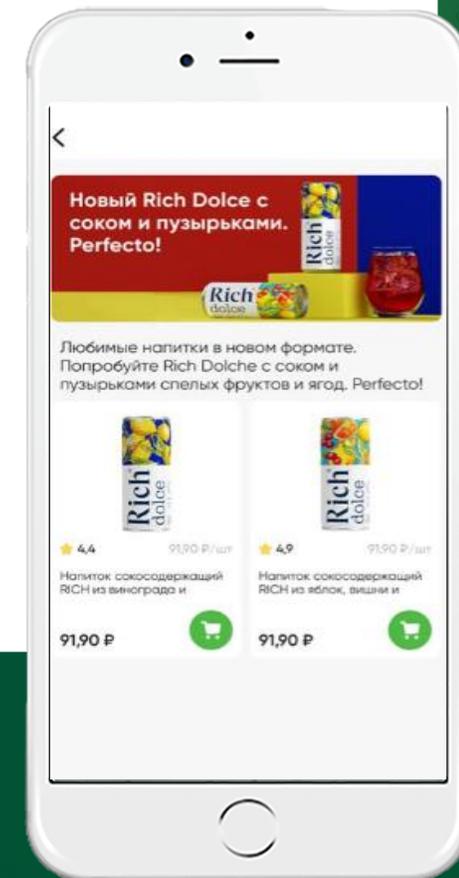
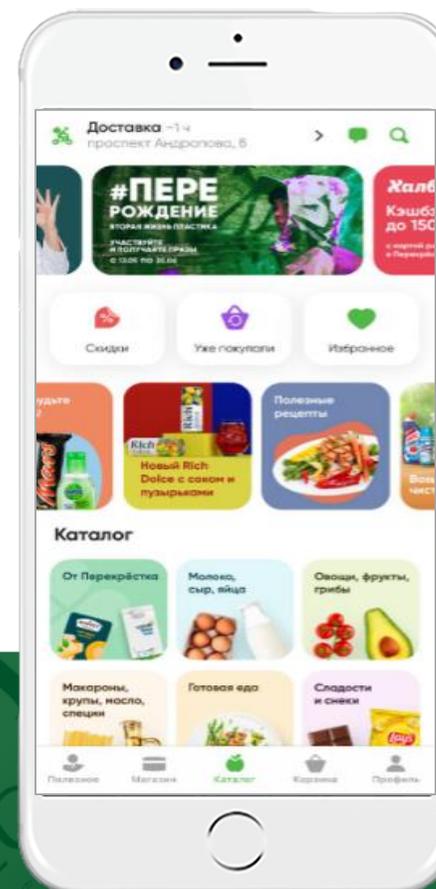


# Поддержка новинки RICH DOLCE. ПОДБОРКА



**Цель:** продвижение NPD,  
повышение узнаваемости  
бренда, рост пенетрации в заказ.

**Клики:** 9 269  
**CTR:** 3,3%  
**CR:** 0,1%



**Период**  
19 апреля — 19 мая 2021

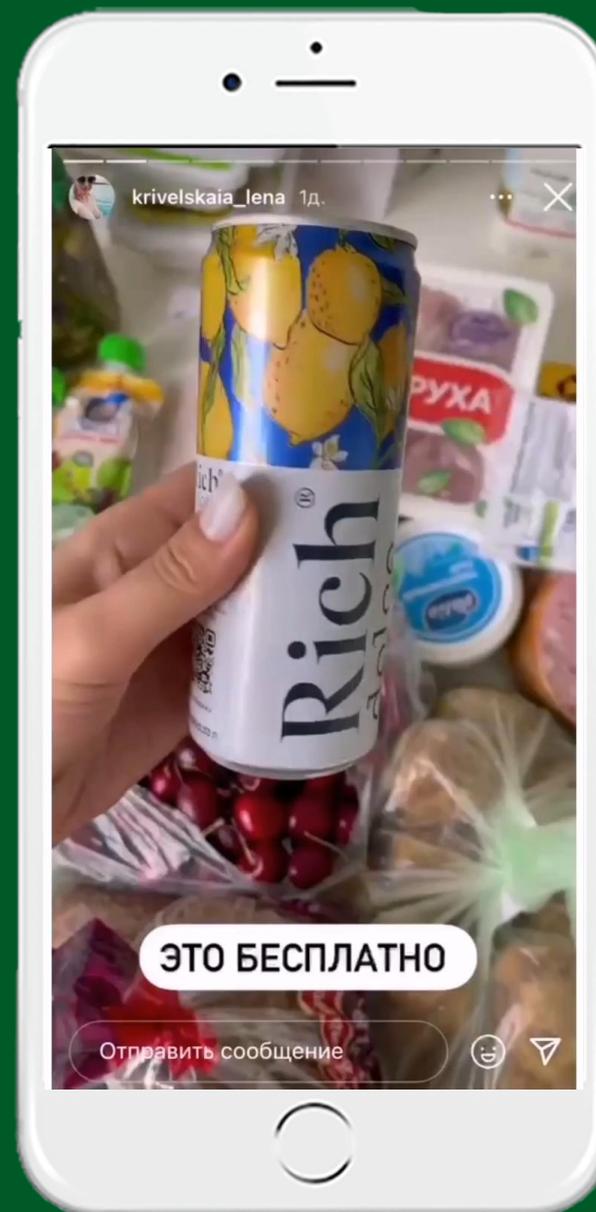
# Поддержка новинки RICH DOLCE . ПОДБОРКА

**Механика акции и таргет:**  
вложение семпла (Rich Dolce)  
во все заказы категории  
«Соки, воды, напитки»

**Общее количество семплов:**  
102 840 шт.

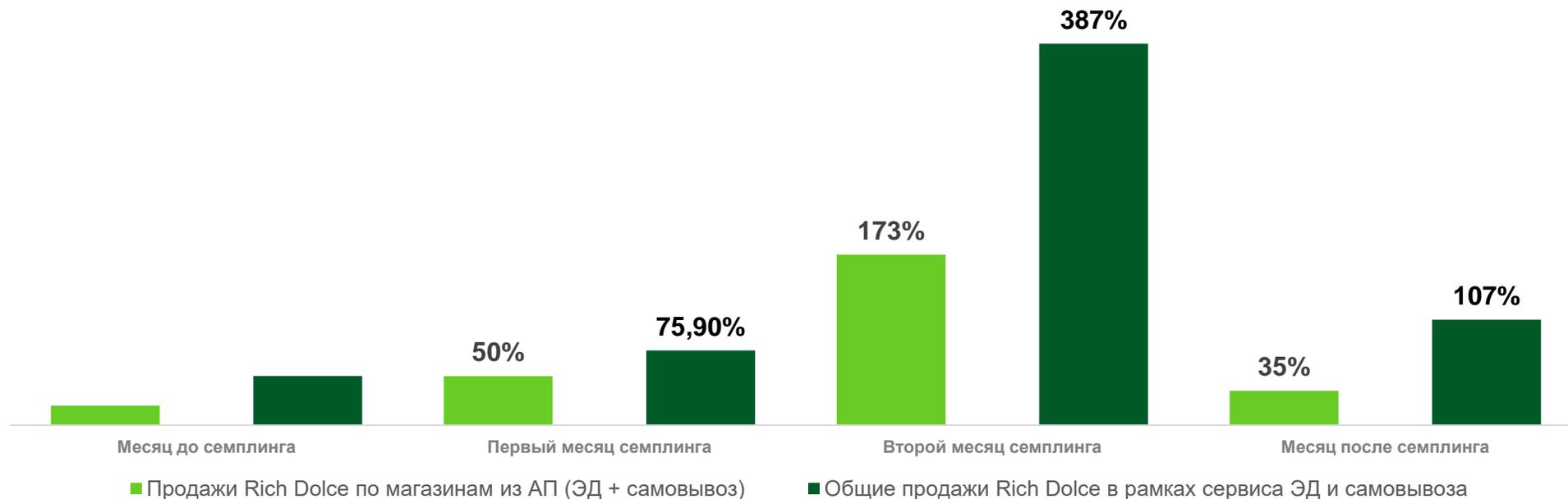
**Два вкуса Rich Dolce:**  
лимон — виноград  
вишня — грейпфрут

Положительная обратная связь от клиента  
и готовность делиться в соц.сетях



# Семплинг RICH DOLCE .Эф ф ективность

Динамика продаж Rich Dolce по магазинам из АП и в целом по сети



В зависимости от цели и драйверов, под каждое промо формируется правило отбора товаров, тайминги наполнения и ценообразования в промо



ПРОМОКОД НА 1 БЕСПЛАТНУЮ ДОСТАВКУ  
**WINWIN**