

**ЭКСТРАМАРКЕТИНГ**



# Экстра-маркетинг - это

1. Экстра-трафик при реализации больших эксклюзивных кампаний (с участием селебрити и др. лицензиатов)
2. Рост продаж товарных категорий-участников
3. Увеличение медиавелью брендов Х5 и поставщика

## РЕЗУЛЬТАТЫ 2021



Улучшение потребления целевой аудитории относительно контрольной



Экстра-трафика (новых клиентов) в сеть



Рост продаж бренда участника



Рост пенетрации акционных PLU в комплементарных категориях.



# Чистый дом



Период  
1 апреля — 15 июня 2021

**Цель:** повышение среднего чека для продуктов Петруха. Повышение узнаваемости и лояльности к бренду

**Механика:** при покупке от 2-х любых товаров Петруха и регистрации чека на сайте — возможность участия в розыгрыше товаров для дома

**Лицо компании:** Тимур Родригез  
**География:** ЦФ

**ПЕТРУХА** **Перекрёсток** **АКЦИЯ «ЧИСТЫЙ ДОМ»**

**PROMO.PETRUHA.RU**

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ: С 01 АПРЕЛЯ 2021 Г. ПО 15 ИЮНЯ 2021 Г. ПЕРИОД РЕГИСТРАЦИИ В АКЦИИ УЧАСТНИКОВ: С 01 АПРЕЛЯ 2021 Г. ПО 15 ИЮНЯ 2021 Г. ДАТА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЛАДАТЕЛЯ ГЛАВНОГО ПРИЗА: 25 ИЮНЯ 2021 ГОДА. СРОКИ ВРУЧЕНИЯ ПРИЗОВ: ПО 15 ИЮНЯ 2021 Г. ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, ПРАВИЛАХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ, КОЛИЧЕСТВЕ ПРИЗОВ ИЛИ ВЫИГРЫШЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АКЦИИ, СРОКАМ, МЕСТУ И ПОРЯДКЕ ИСПОЛУЧЕНИЯ МОЖНО УЗНАТЬ НА САЙТЕ [PROMO.PETRUHA.RU](http://PROMO.PETRUHA.RU). КОЛИЧЕСТВО ПРИЗОВ ОГРАНИЧЕНО, ИХ ВНЕШНИЙ ВИД МОЖЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ИЗОБРАЖЕННОГО НА РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛАХ. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ — АО «ОРИГИНАЛ».

# Коммерческие результаты

Динамика доли  
бренда в категории

Птица и изделия из птицы

+0,9 п.п.

Динамика объема  
РТО категории

+7%

Динамика (РТО)  
по участникам акции/ ПЛ

+8%

# Жаркий Баттл



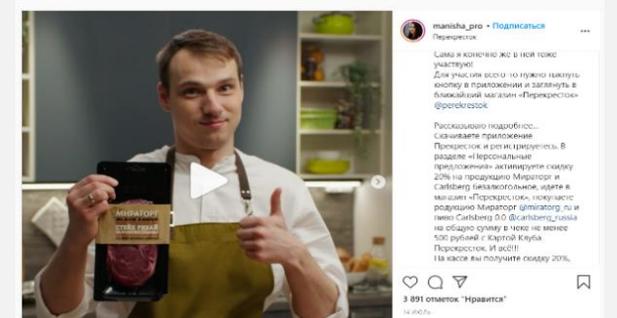
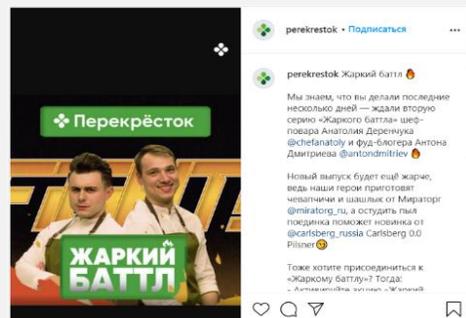
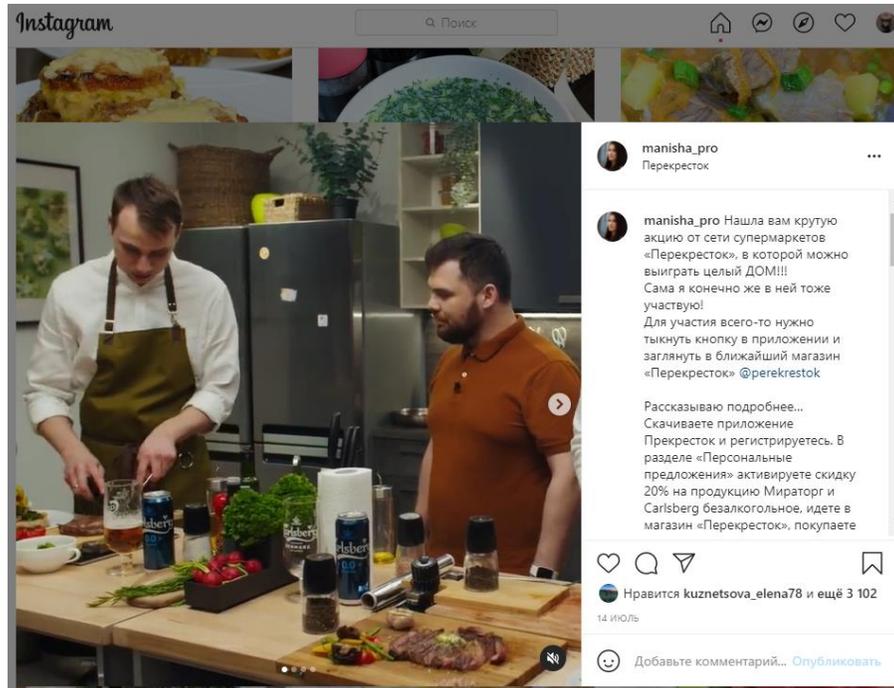
Период  
20 мая — 31 июля 2021

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

**Механика:** при покупке от 2-х любых товаров на чек выше 500 рублей клиент получает скидку и шанс выиграть

**Лицо компании:** повара ТВ шоу «Адская кухня»

**География:** ЦФ

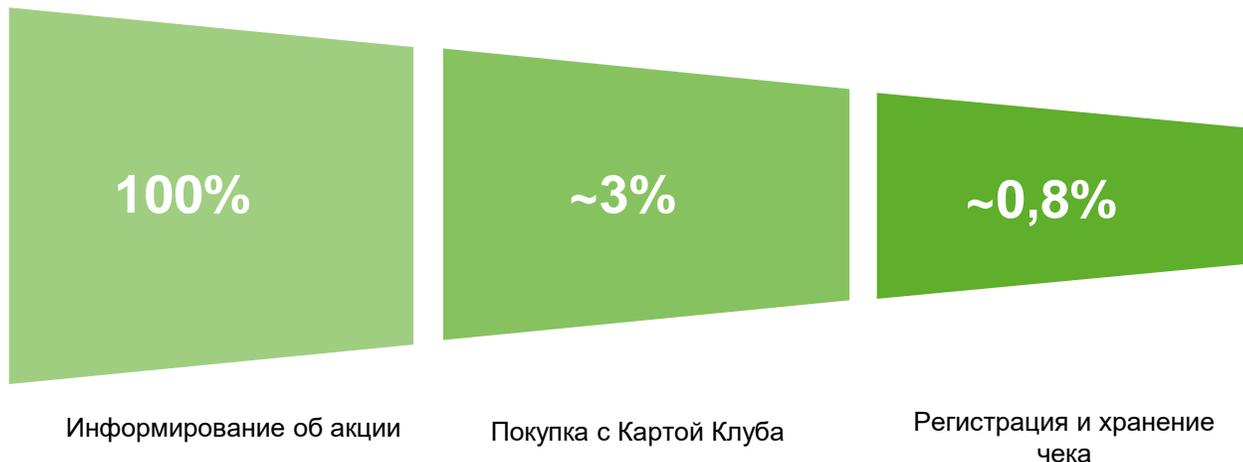


# Коммерческие результаты

	Пиво	Ультрафреш
Динамика доли бренда в категории	+1,13 п.п.	+1,43 п.п.
Динамика объема РТО категории	+17%	+13%
Динамика по участникам акции/ ПЛ	+11%	+11%

# Клиентский путь 2-х акций

## Чистый дом



## Жаркий баттл



### Преимущества для поставщика:

- Предложение интегрировано в инфраструктуру лояльности  
Перекрёстка – значительное увеличение конверсии «покупка – участие в акции»
- Сокращение затрат на сайт, медиа, инстор – продвижение
- Отсутствие потребности в обмене конфиденциальной информацией и верификации чеков
- Возможность направлять электронные призы до 4 тыс рублей через СМС от Перекрёстка

# Потребительское поведение

## Чистый дом

### Показатели

Доля клиентов

**+1,2** п.п.

Доля чеков

**+1,4** п.п.

Доля продаж, шт

**+4,6** п.п.

## Жаркий баттл

### Показатели

Доля клиентов

**+6** п.п.

Доля чеков

**+6** п.п.

Доля продаж, шт

**+23** п.п.

\*Данные рассчитаны на основании анализа поведения клиентов, участвовавших в акциях через регистрацию на сайте или активацию персонального предложения в МП Перекрёстка

**СПАСИБО!**