



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



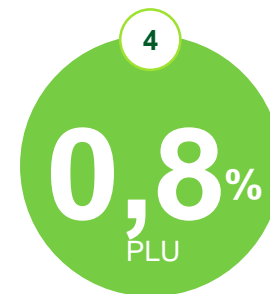
Улучшение потребления целевой аудитории относительно контрольной



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 ПОЛУЧЕНИЯ МОЖНО УЗНАТЬ НА САЙТЕ 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



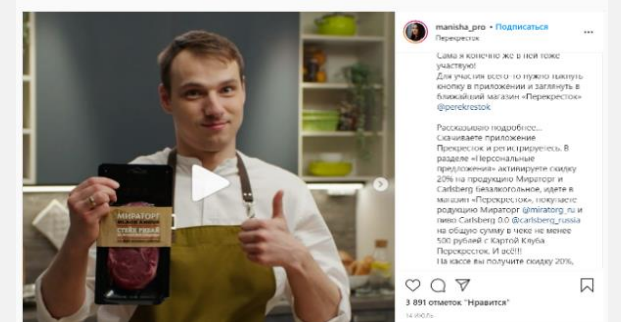
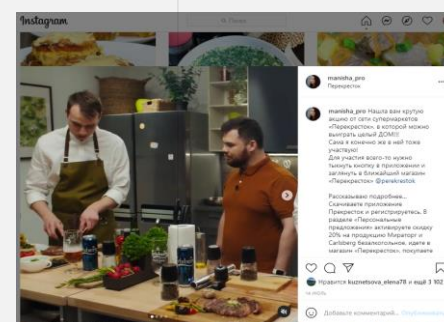
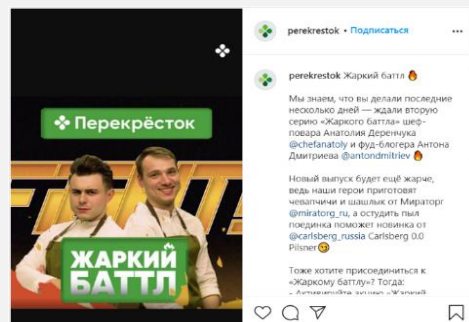
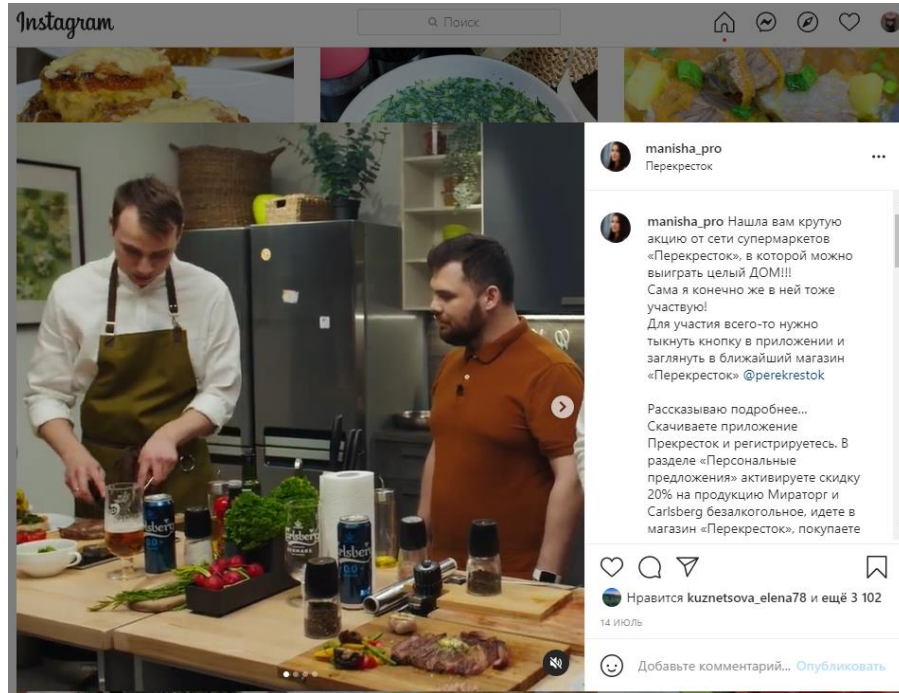
Период
20 мая — 31 июля 2021

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

Динамика доли
бренда в категории

Пиво

+1,13 п.п.

Ультрафреш

+1,43 п.п.

Динамика объема
РТО категории

+17%

+13%

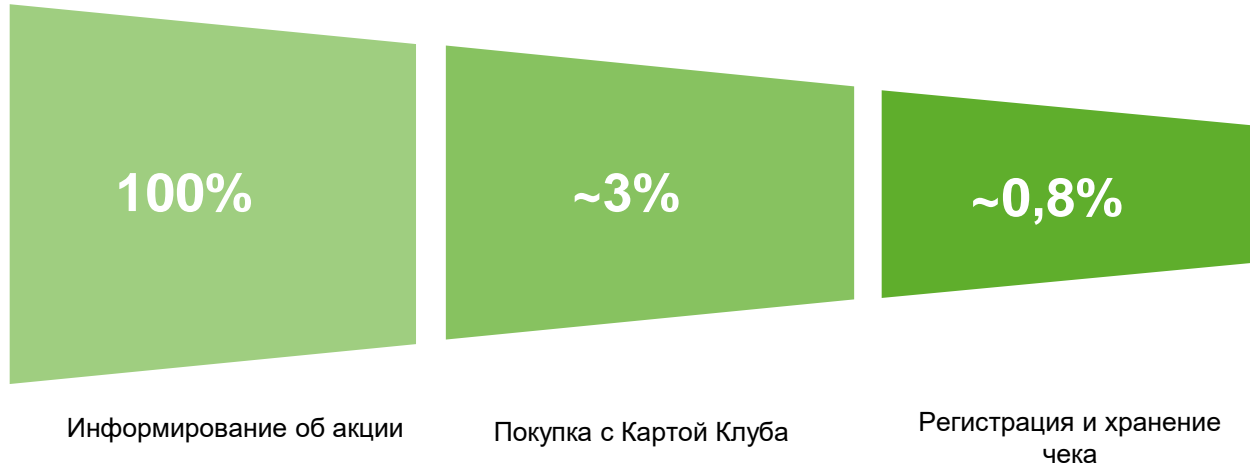
Динамика
по участникам акции/ ПЛ

+11%

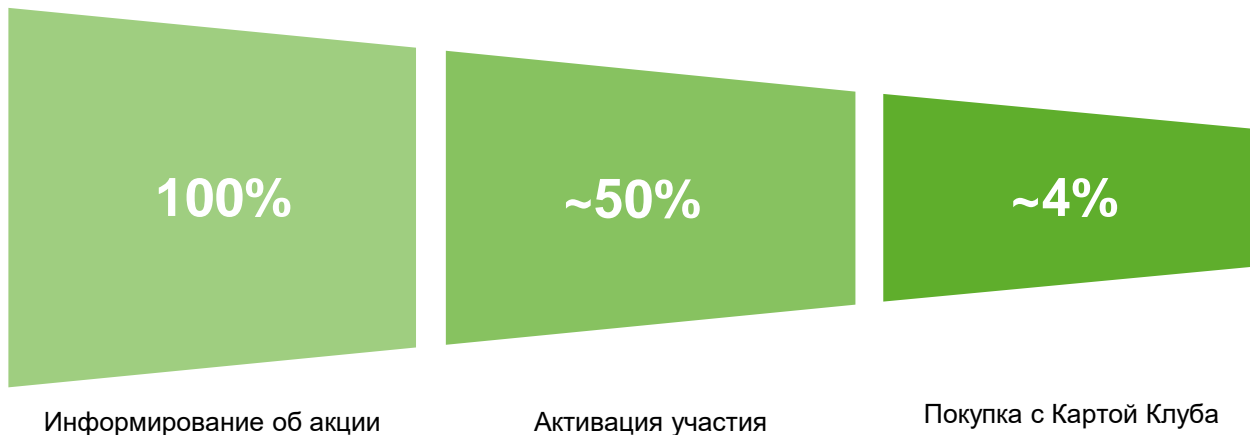
+11%

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!