



Перекрёсток:

Старт НОВОГО CVM

18.09.2024

Обновленный CVM стартовал в Перекрёстке в начале 2024 года

ПЕРЕКРЁСТОК В ЦИФРАХ:

Клиенты с картой ТСХ

Из них 7,3 в т.ч. клиенты ТС5



11,3M

Клиенты согласием



7,2M

Клиенты с push

MAU МП 4,2 млн



6,7M

Клиенты с Доставкой

с 1+ покупкой за год
в мес ~200 тыс



1,3M

Клиенты omni

с 1+ покупкой за год



0,3M

Число Супермаркетов



~1 тыс.

Офлайн клиент

Средний чек
900 руб.

ARPU
3 600 руб.

Омни клиент

Средний чек
1 400 руб.

ARPU
12 000 руб.

Перезагрузка коммуникаций – один из элементов обновленного CVP ТСХ

ЧТО СТРОИМ?

«Супермаркет с доставкой, который дарит всегда новые, позитивные эмоции»

 **Перекрёсток**

ДЛЯ КОГО?

Сохраняем фокус ЦА



«Ядро»

Состоятельные традиционалисты, Преимущественно семейные

Развиваем новые ЦА



«Потенциал»

Активная молодёжь, Прогрессивные взрослые

КАК БУДЕМ МЕНЯТЬСЯ?

Дифференцируемся («must win»)

3 «супергеройских» категории



Категории «восходящие звезды»

Вино

ФРОВ

Рыба

Пекарня

Кондитерка

Готовая еда



Магазин, который меня удивляет и подсказывает готовые решения



Лучшая ценность для покупателя: справедливая цена

Усиливаем доверие

Ядро CVP

- Тренды, важные для целевой аудитории
- Look & feel: фокус на «супергероях» и новинках, удобство во всех покупательских миссиях

Кафе: усиление CVP магазина – fast-casual опыт, технологичное и модульное исполнение

Онлайн: phygital опыт (трансляция офлайн опыта в онлайн) как продолжение «супергеройства», «вдохновения и удивления» клиента



Активная молодёжь

до 35
30 – 60 тыс. руб.
Москва и МО
1 млн. +



Креативные/ прогрессивные взрослые

18 – 35, 55+
60 тыс. руб.+
Москва и МО, СЗ, Восток, ЮГ
500 тыс. – 1 млн.



Состоятельные традиционалисты

Одиночки до 35
60 тыс. руб.+
Москва и МО
1 млн. +



Преимущественно семейные

35 – 45
60 тыс. руб.+
СЗ, Волга, Черноземье
500 тыс. – 1 млн.

Доступные механики для CVM

Доступные каналы для коммуникации



Кейс поставщика 1/2

Кейс Фестиваль

Аудитория:

Все покупатели кормов для кошек (любого бренда и любых форматов), с фактом покупки (не менее 2 чеков) за последние пол года

Тип акций

Мульти
оффер
«семейный»

Механика

Баллы
за покупку

Порадуйте
КОТА

Тысячи баллов
за покупку корма



Размер аудитории

253 000



Прирост конверсии

32%



Эффект на 1 клиента

2,6 РУБ.



Кейс поставщика 2/2

Кейс Фестиваль

Аудитория:

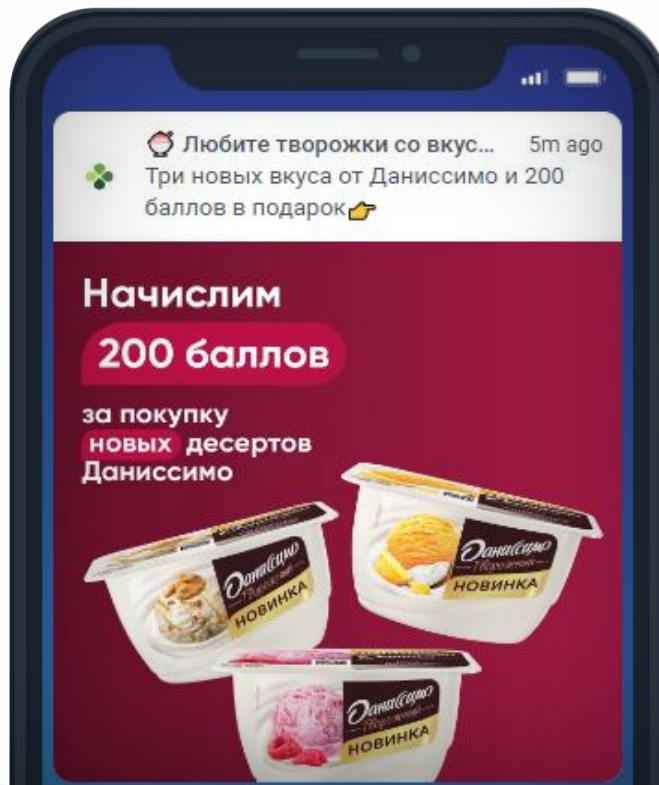
Лояльные потребители творожков Даниссимо (от 2 покупок за последние 2 месяца) + просто потребители категории

Тип акций

Персональный
оффер

Механика

Баллы
за покупку



Размер аудитории

150 000



Прирост конверсии

59%



Эффект на 1 клиента

1,8 РУБ.



Кейс Фестиваль

Аудитория:

- 1 Покупатели зернового кофе и алкоголя за 12 месяцев, Частота от 3 раз за последний месяц
- 2 Клиенты с покупкой алко и кофе + алко и сыра + алко и шоколада за год. Частота от 3 раз за посл. месяц

Тип акций

Мульти оффер
в поддержку
фестиваля

Механика

Баллы
за покупку

Размер аудитории

400 000



Прирост конверсии

В РАСЧЕТЕ



Эффект на 1 клиента

В РАСЧЕТЕ



Спасибо за внимание

18.09.2024