X5Group

Тематические клубы

Банникова Анастасия
Менеджер направления лояльности

X5 Group

Тематические клубы

Детский клуб для родителей и их детей

986 494 участников

С 30 ноября 2023 г.

Q1 2025 г.

Пушистый клуб любовь и забота от ушей до хвоста

1 557 756 участников

С 31 августа 2023 г.

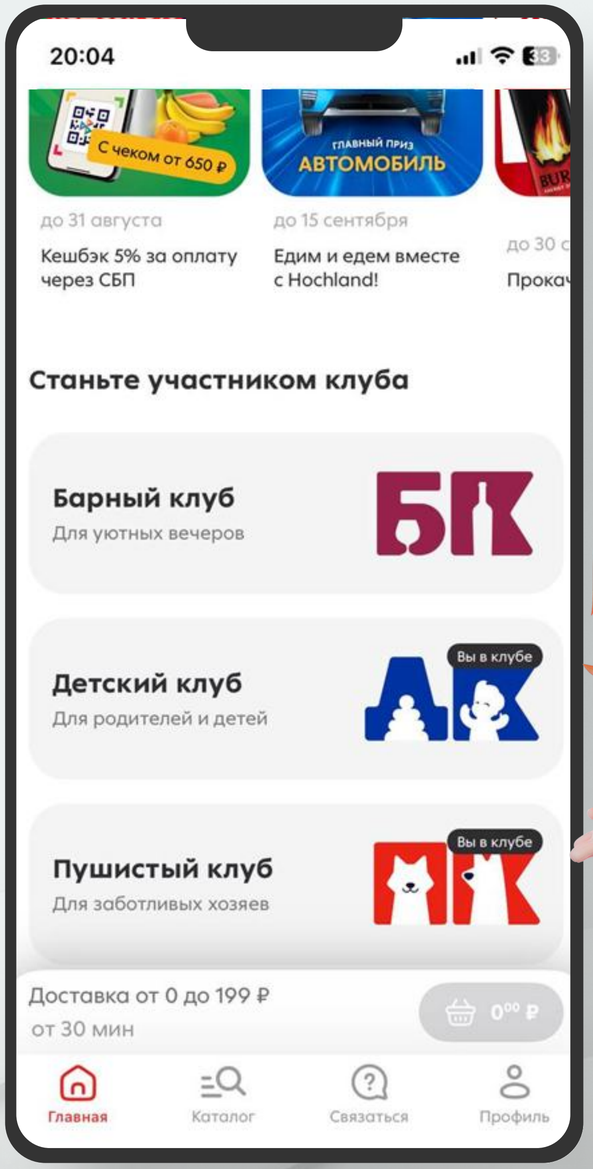
Ноябрь 2024 г.

Барный клуб для уютных вечеров

528 990 участников

С 1 июля 2024 г.

С 25 апреля 2024 г.



X5Group

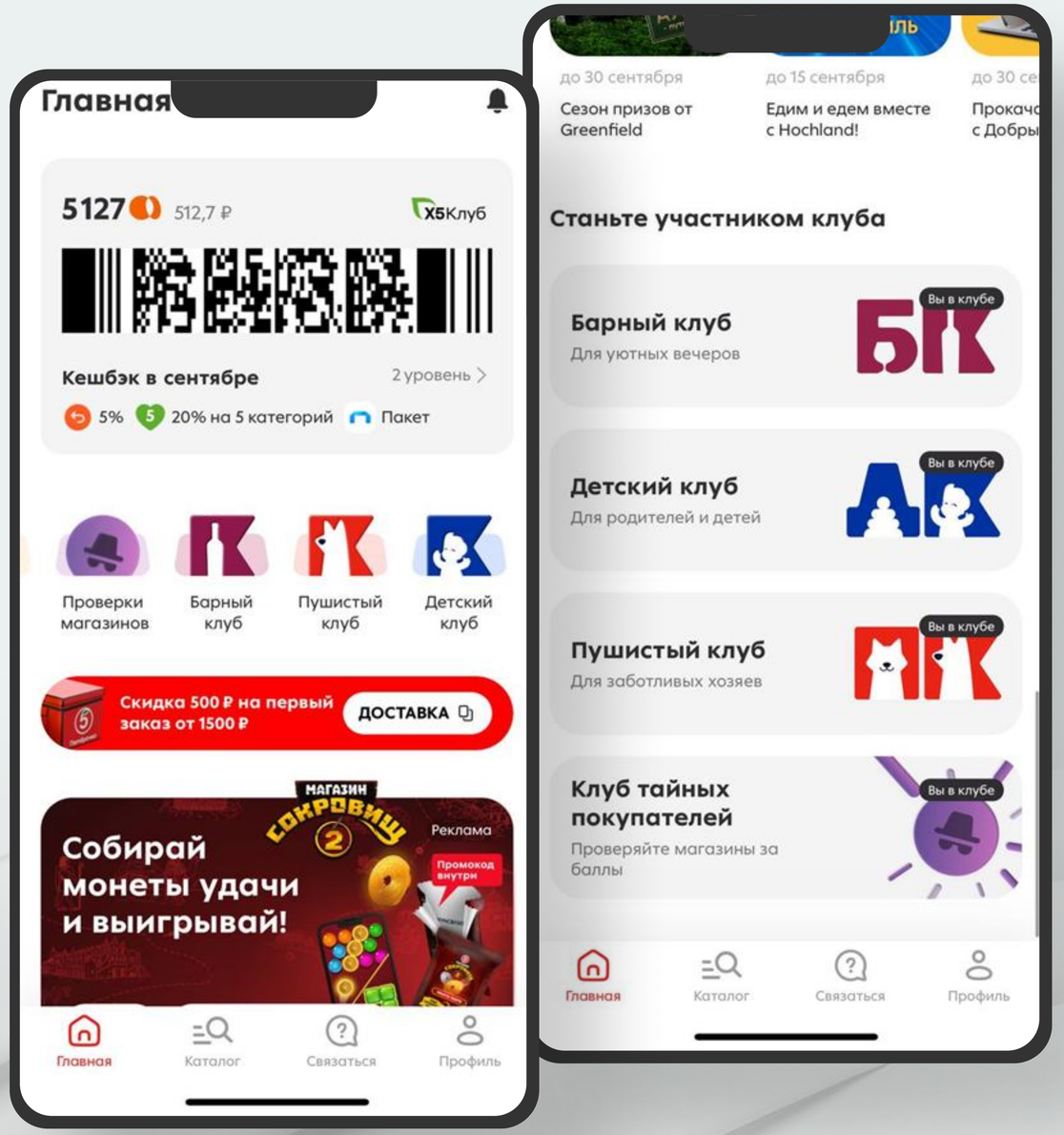
Как вступить в клуб?

1. Скачать мобильное приложение «Пятёрочка» или «Перекрёсток»

2. Спуститься в самый низ главной страницы

4. Нажать кнопку «Вступить»

После вступления клубы появятся у вас в карусели быстрых действий



X5 Group

Цели клубов:

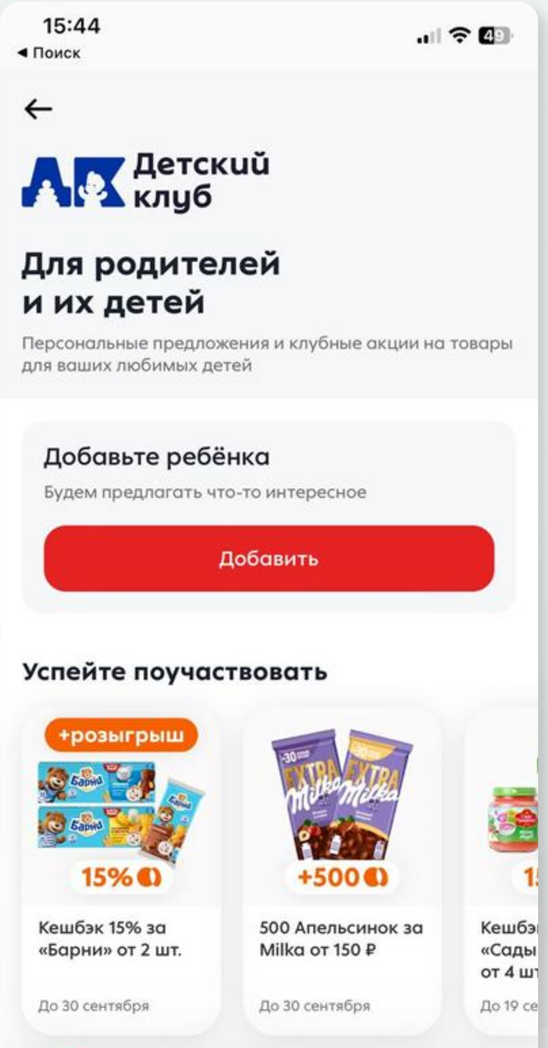
1. **Создание лояльного пула покупателей** «Пятёрочки» с фокусом на покупателей **товаров для детей и семьи**
2. Обогащение базы лояльности клиентов **глубокими персональными данными и предпочтениями**
3. **Анализ данных**, сегментация и поиск глубоких инсайтов
4. **Эффективное сопровождение промо** и маркетинговых активностей с вовлечением бренда-спонсора
5. **Интеграция с инструментом CVM** для:
   - Привлечения новых покупателей бренда-спонсора
   - Увеличения среднего чека клиентов
   - Расширения корзины покупателей
   - Запуска персональных предложений в целевых категориях
   - Проведение федеральных акций
   - Создания комфортной среды для покупателей и единения с брендом-спонсором

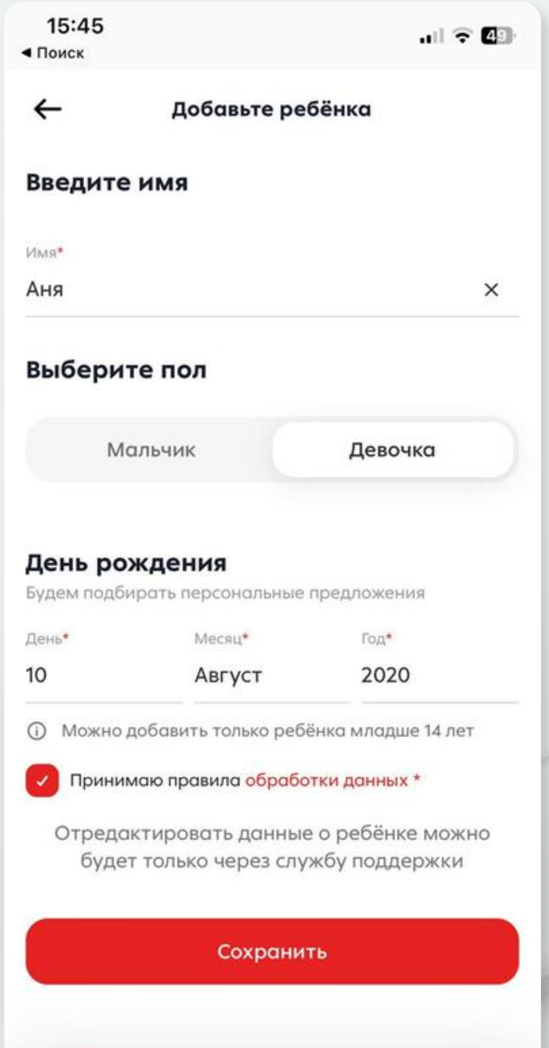
X5Group

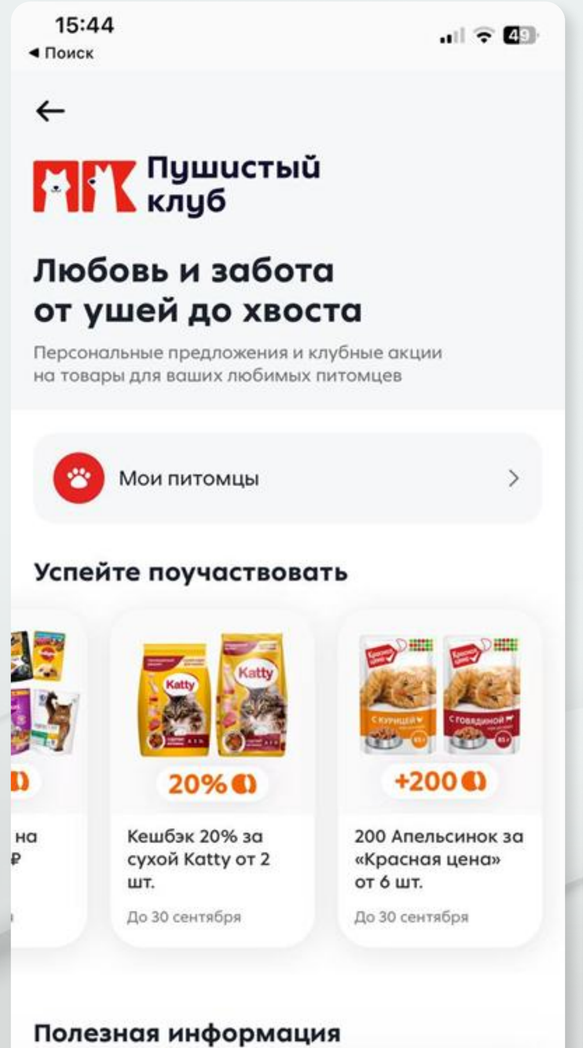
Анкеты

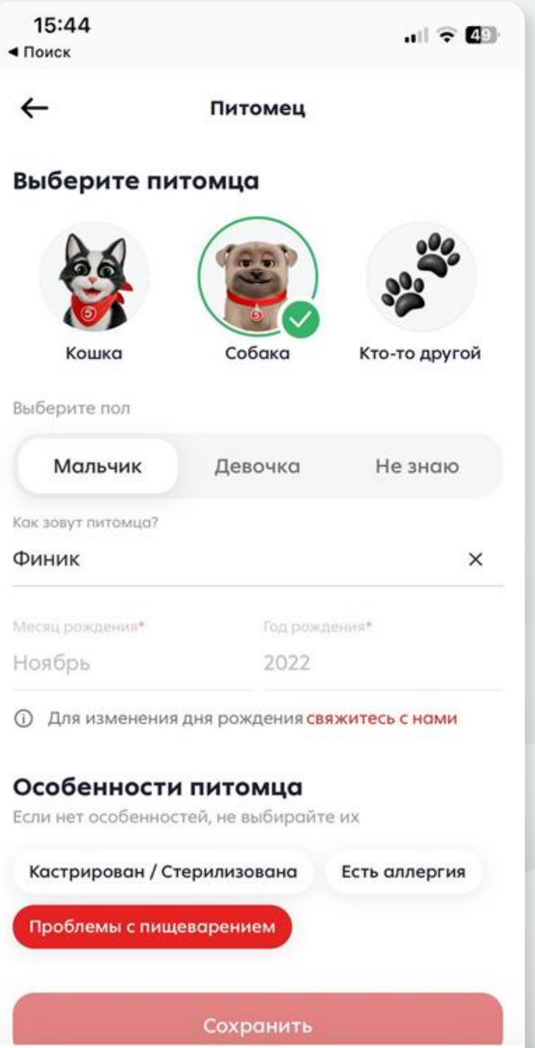
> 335 003 анкет,
это более **35%** от всех участников

> 454 210 анкет,
это более **29,42%** от всех участников









X5Group

Тематические клубы

Акции в клубе

Акции в Клубе размещены в разделе «Успейте поучаствовать» и действуют на всех участников клуба без необходимости дополнительной активации. Условия каждой акции прописаны в Мобильном приложении «Пятёрочка».

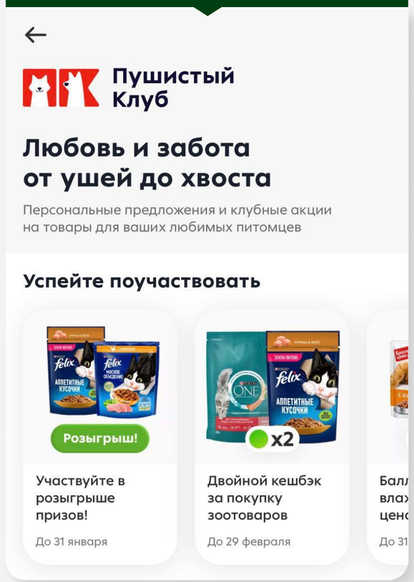
Контент в клубе

Контент в Клубе размещен в разделе «Полезная информация». Это уникальные статьи по тематике клубов. Контент в клубе обновляется на регулярной основе.

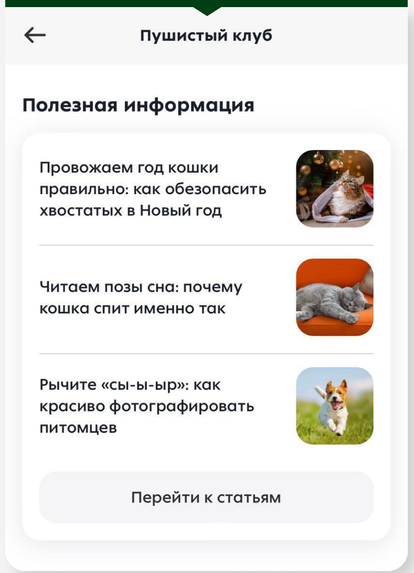
Товарные подборки в клубе

Товарные подборки - это баннер в нижней части Клуба, по клику по баннеру, пользователя переводит в раздел доставки, где он может посмотреть релевантные товары в зависимости от тематики клуба

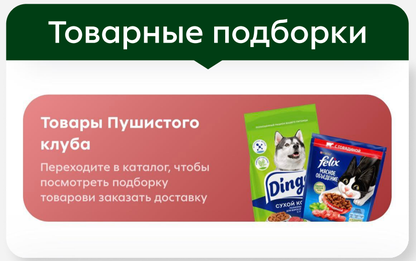
Акции



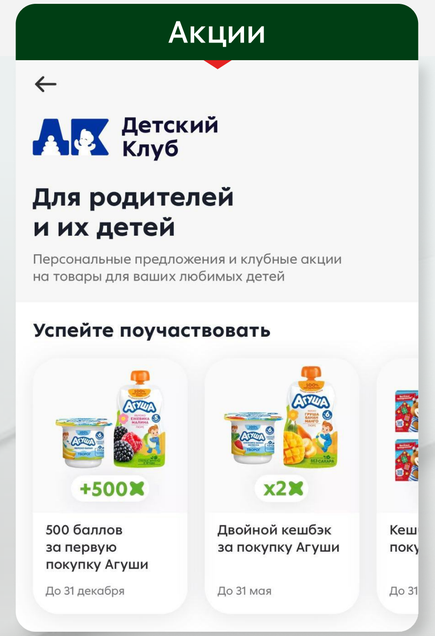
Контент



Товарные подборки

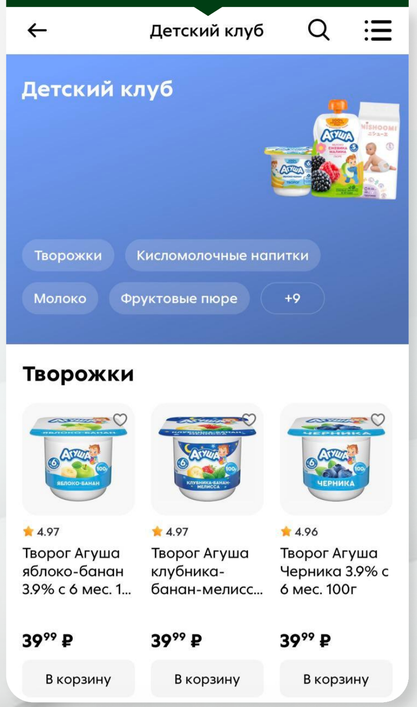


Акции



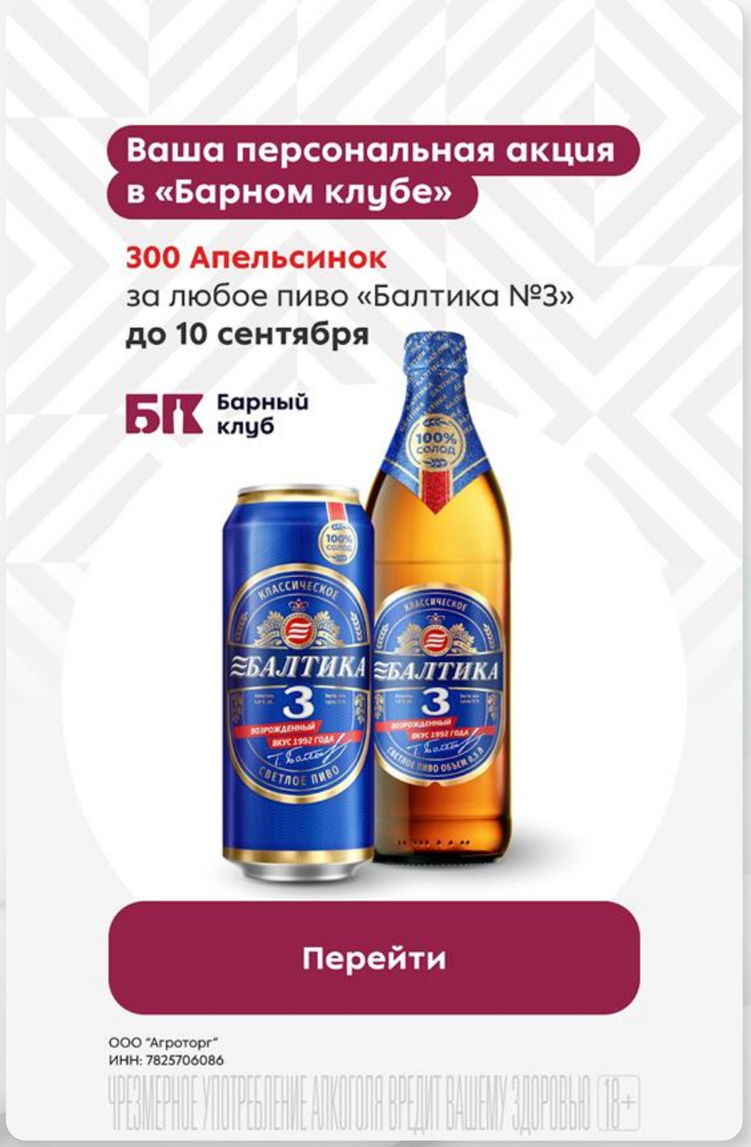
Контент

Товарные подборки

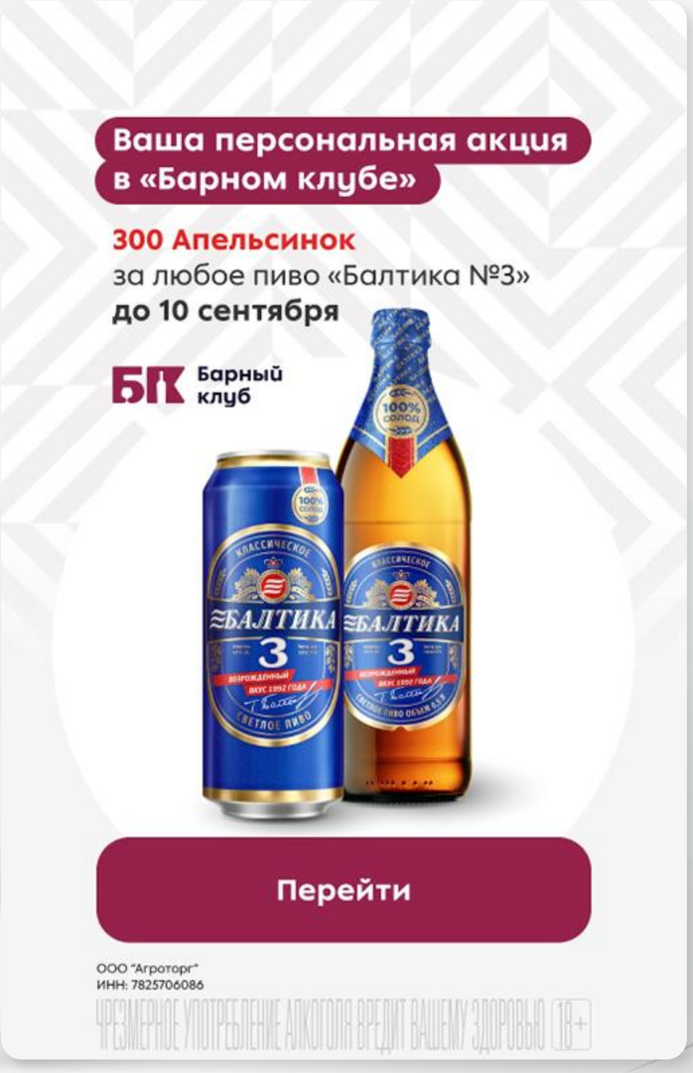


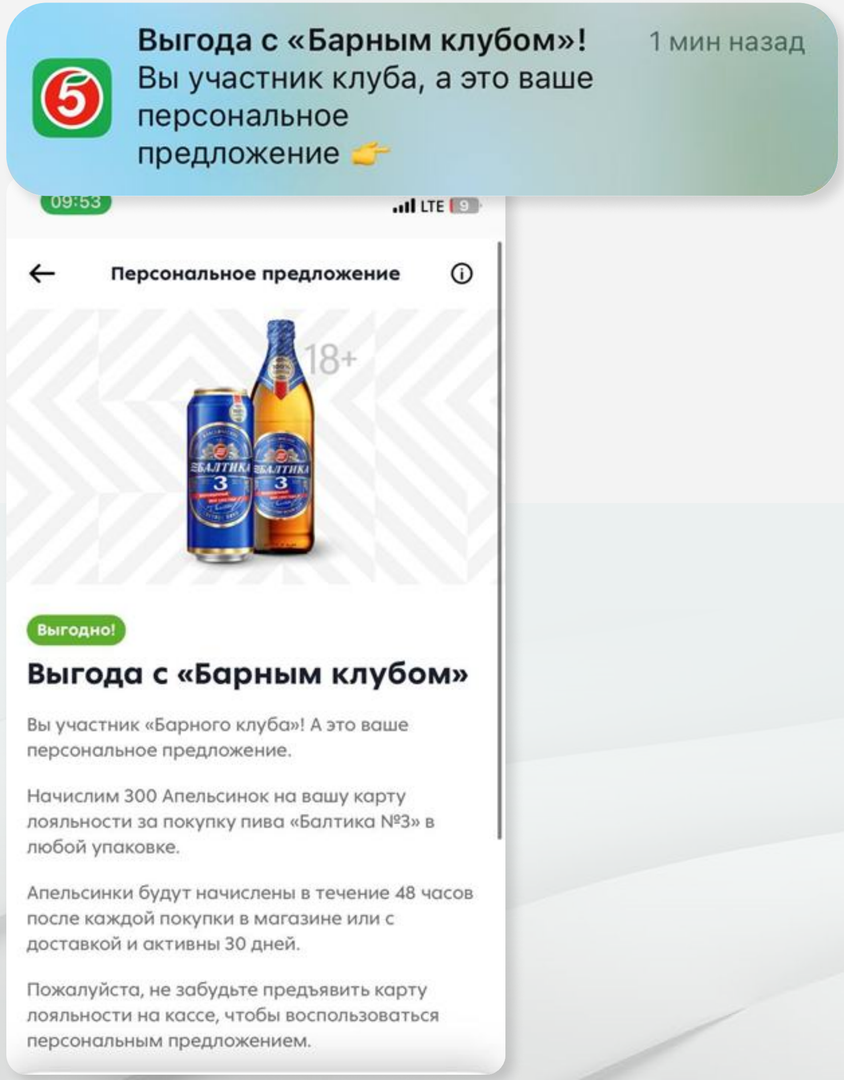
X5Group

Информационная поддержкаI Сторис и онбординг



Информационная поддержка I Персональный оффер в клубе





X5 Group

Информационная поддержка I Посты в соц. сетях

Пятёрочка
вчера в 18:06

Ложечку за папу, ложечку за маму и ложечку за «Детский Клуб» — там как раз кешбэк 15% при покупке зерновых хлопьев «Селяночка» от 2 штук в одном чеке. И вот ещё рецепт вкусной каши лично от нас.

— Нагреваем молоко в кастрюле и добавляем соль и(или) сахар, как только оно закипит.
— Засыпаем хлопья или цельные зерна крупы и варим на среднем огне 10 минут, постоянно помешивая.
— Когда всё приготовится, добавляем масло, фрукты, ягоды или ореховую пасту по вкусу. Можно посыпать кашу орехами или семечками.

Ждём вас в «Детском Клубе»: https://vk.cc/cwRzFZ.

#акции_Пятёрочки #реклама #информация_о_компании

61 6 30K

Пятёрочка
2 мая в 16:49

Да я просто посмотреть...

Просто посмотреть, что там в «Детском Клубе»: https://vk.cc/cwx99i.

#реклама #информация_о_компании

Пятёрочка · 39 720 просмотров

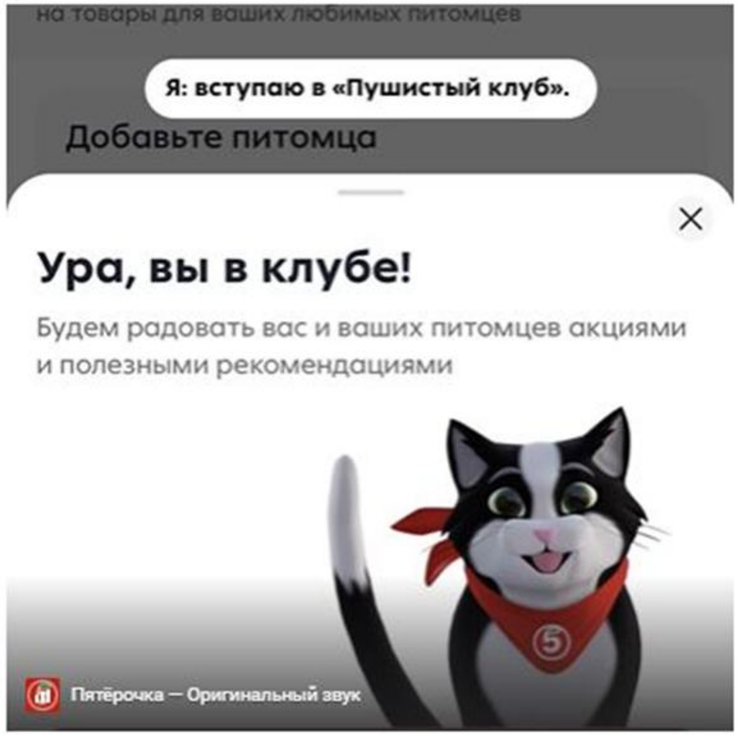
107 6 39K

Пятёрочка
19 апр в 15:28

Тут даже самый неприступный кот не устоит. Кстати, в апреле в «Пушистом Клубе» вас уже ждут акции.

Ссылка на вступление в клуб: https://vk.cc/cwilxs.

#реклама #информация_о_компании



Пятёрочка · 161 298 просмотров

189 9 172K

X5 Group

Доступные механики продвижения

Механика	Пример
Кешбэк X% при покупке от Y штук/рублей	Кешбэк – начисление Апельсинок на карту программы лояльности «X5 Клуба». При покупке plu на 300 рублей вы получите 450 Апельсинок, что эквивалентно 45 рублям при последующем списании. Так как 15% от 300 – это 45.
Получите в X раз больше Апельсинок за акционные plu (рекомендуем в качестве длительного оффера)	**Базовое начисление:** на 1 уровне – 0,5% на 2 уровне – 1% **Если в два раза больше:** на 1 уровне – 1% кешбэка на акционные plu на 2 уровне – 2% кешбэка на акционные plu
Получите X Апельсинок за покупку plu на Y рублей/Y штук	За покупку plu на 300 рублей получите 300 Апельсинок. 300 Апельсинок – это 30 рублей.
Бандл оффер	Купите товар X + товар Y – получите Апельсинок/кешбэк Z%
Комбо оффер	Купите манку, получите 100 Апельсинок. Купите гречку, получите 100 Апельсинок. Если купите манку и гречку, то получите 200 Апельсинок.

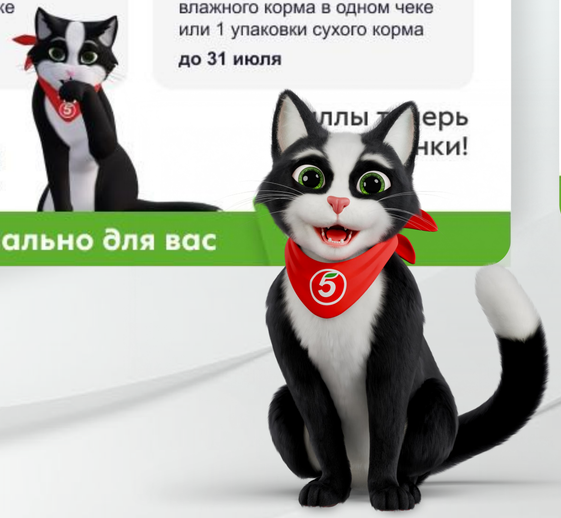
X5 Group

Кейсы акций в Тематических Клубах

Пушистый клуб

Детский клуб

Барный клуб



X5 Group

Показатели Детского клуба (ДК)

Только чеки с покупками категорий клуба

Доля в РТО участников ДК
Выросла с 4,3% до 9,7% и продолжает расти

РТО на клиента участника ДК
Больше, чем у не участника в среднем на 130%

Средний чек участника ДК
Больше, чем у не участника в среднем на 19%

Частота покупок участника ДК
Почти в 2 раза больше, чем у не участника

Методика
Рассматриваются только чеки лояльных клиентов, в которых есть товары клуба. Эти клиенты делятся на участников клуба и не участников клуба.

Показатели Пушистого клуба (ПК)

Только чеки с покупками категорий клуба

Доля в РТО участников ПК 2024 г.
Выросла с 4,4% до 9,9% и продолжает расти

РТО на клиента участника ПК 2024 г.
Больше, чем у не участника в среднем на 49%

Средний чек участника ПК 2024 г.
Больше, чем у не участника в среднем на 7%

Частота покупок участника ПК 2024 г.
Больше, чем у не участника в среднем на 39%

Методика
Рассматриваются только чеки лояльных клиентов, в которых есть товары клуба. Эти клиенты делятся на участников клуба и не участников клуба. Источник данных - дашборд QlikSense.

Показатели Барного клуба (БК)

Только чеки с покупками категорий клуба

На момент старта клуба уже было 124тыс. клиентов от БК Перекрестка

Доля в РТО участников БК
За полтора месяца выросла в два раза.

РТО на клиента участника БК
Больше, чем у не участника в среднем на 53%

Средний чек участника БК
Больше, чем у не участника в среднем на 6%

Частота покупок участника БК
Больше, чем у не участника в среднем на 43%

Методика
Рассматриваются только чеки лояльных клиентов, в которых есть товары клуба. Эти клиенты делятся на участников клуба и не участников клуба. Источник данных - дашборд QlikSense.

Исследование

- Привлечение к осознанному и регулярному использованию клубов может **помочь в диджитализации**, так как чаще всего клиенты, которые являются участниками клубов, используют мобильное приложение, а клиенты не являющиеся участниками клубов, часто используют пластиковую карту
- Участники клуба мотивированы в первую очередь **Акциями и Скидками**
- Самой большой мотивацией состоять в клубе респонденты назвали **Баллы в подарок и Розыгрыши**
- **Большинство участников готовы рекомендовать Пушистый и Детский клубы своим близким**
- Участники хотели бы **больше персонализированных предложений** и релевантного ассортимента

X5 Group

Планы развития

- Целевые подборки в розыгрышах, статьях и акциях
- Достижения - накопительные офферы
- Скрытые подборки
- Точка входа из каталога

Спасибо!