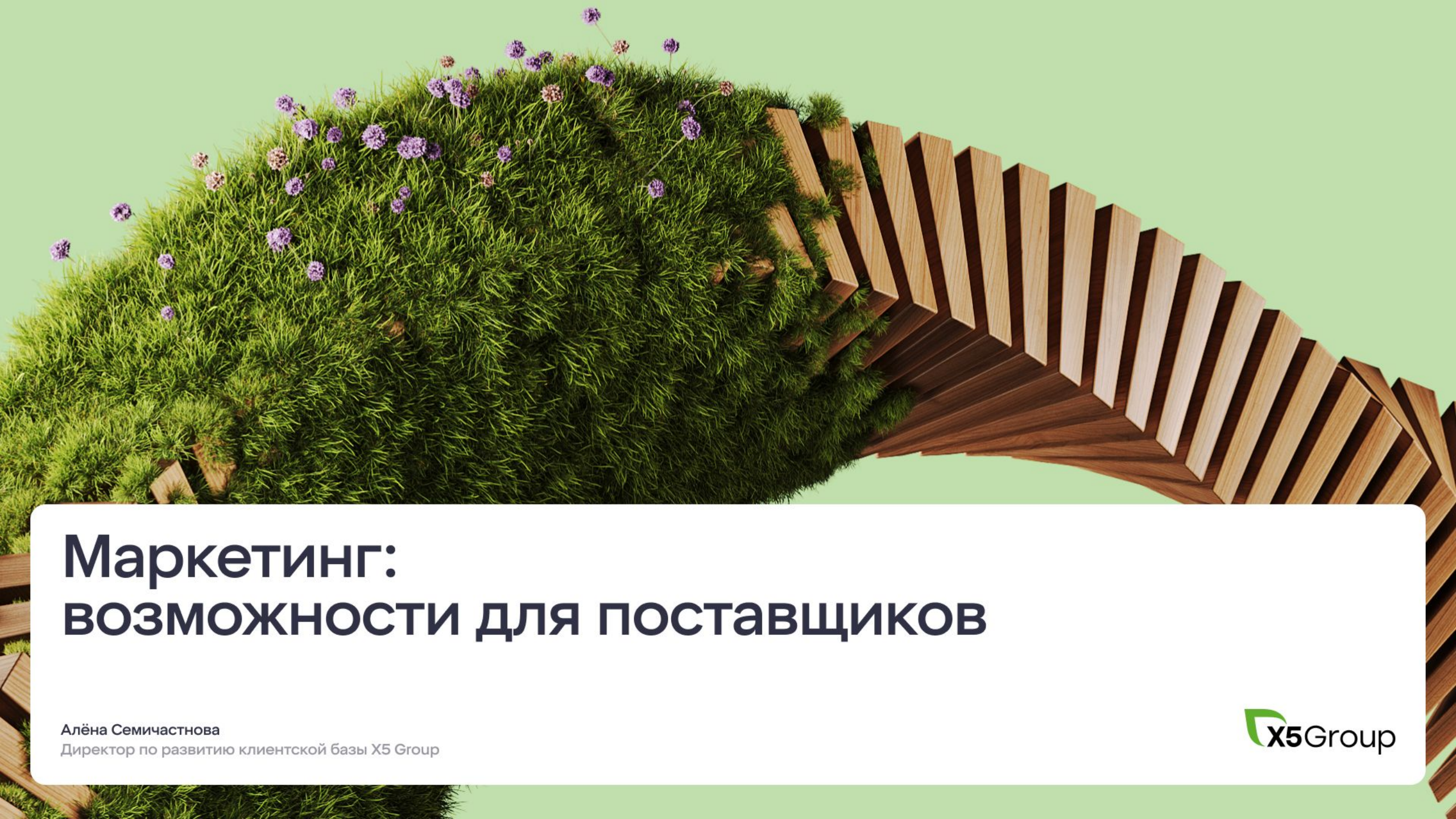




Маркетинг: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

Алёна Семичастнова
Директор по развитию клиентской базы X5 Group



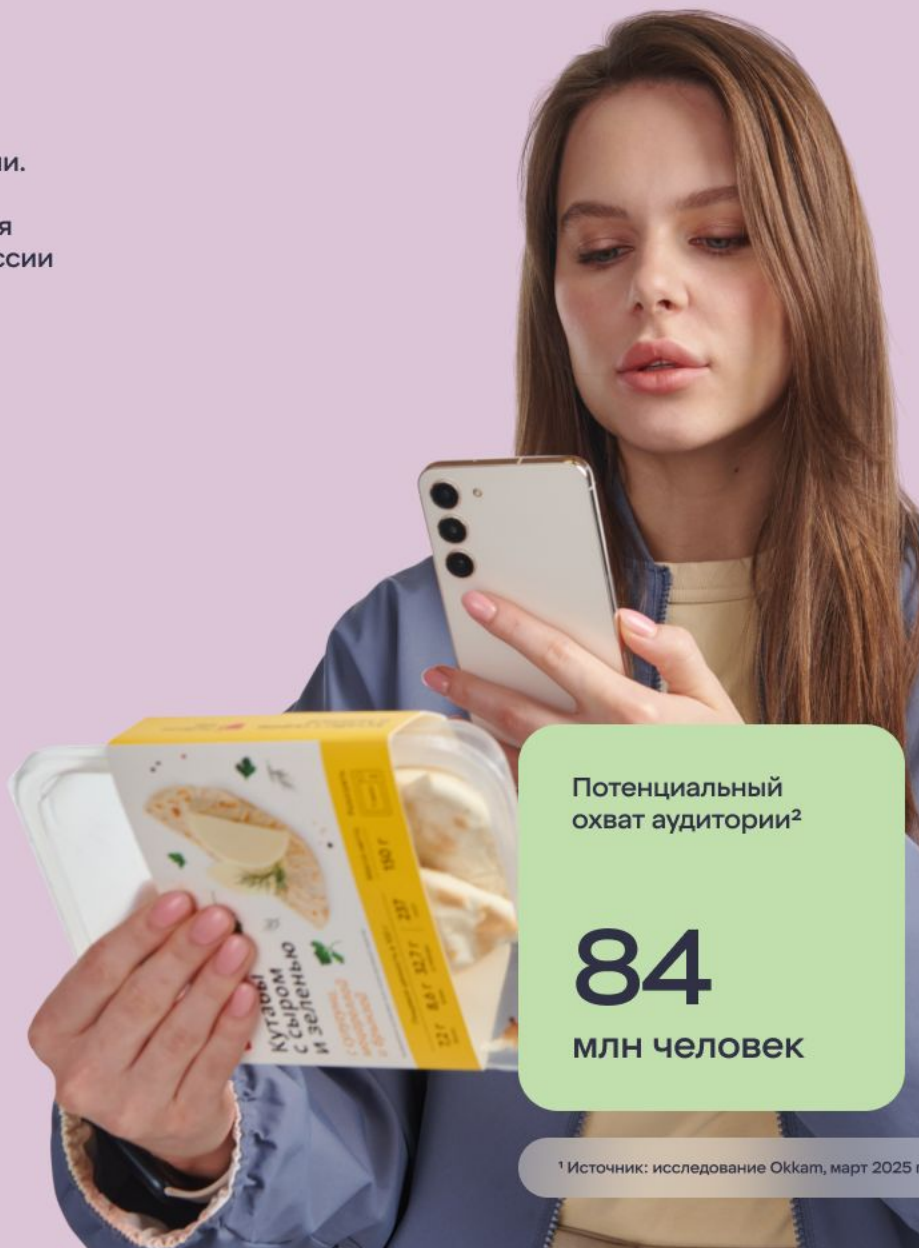
Ритейл-медиа –
глобальный тренд
и стремительно
развивающееся
направление в России.

За 2024 год вложения
в ритейл-медиа в России
увеличились вдвое¹

Ежедневная
аудитория бизнесов
X5 Group¹

24

млн человек



Количество
различных каналов
онлайн- и офлайн-
коммуникаций

>15

2

 часа

проводят
50% россиян
каждый месяц
в магазинах X5

Потенциальный
охват аудитории²

84

млн человек

№1

в e-grocery по обороту
в 4-м квартале 2024 года³



¹ Источник: исследование Okkam, март 2025 год

² Источник: данные X5 Group, 2024 год

³ Источник: рейтинг INFOLine, 2024 год

Инвентарь X5 Media



Instore

Аудио и видео в магазинах,
брендрование постаматов 5Post



E-com

Приложения, сайты онлайн-
магазинов X5



Food.ru

Сайт и приложение food.ru,
социальные сети food.ru



X5 Blogger

Активации с блогерами
и торговыми сетями X5

Инвентарь торговых сетей



CVM

Персональная коммуникация:
SMS, push, e-mail и др.



Тематические клубы

Интеграция в «Детский клуб»,
«Пушистый клуб» и «Барный клуб»



Любимые категории

Возможность брендрования
любимой категории на месяц



Акции лояльности

Лёгкие instore-акции неценового
промо с сегментацией на магазин



Акции с поставщиками

Трейд-маркетинговые
акции с поставщиками X5



POSM

Баннеры внутри
офлайн-магазинов

Индивидуальные подходы к размещениям с возможностью узкой выборки

По целевой аудитории

01

Таргетируемся на наиболее аффинитивные магазины по параметрам:

Пол

Возраст

Доход

высокодоходная аудитория,
эконом-покупатели

Социальное
положение

пенсионеры, студенты

Семьи
с детьми

По характеристикам торговой точки

02

Таргетируемся вплоть до каждой торговой точки по следующим параметрам:

Населённый
пункт

Конкретные
адреса

Величина
торговой площади

По дистрибуции поставщика

03

Таргетируемся на магазины, где представлены товары рекламодателя

По потенциалу для роста продаж

04

Проводим глубокую аналитику продаж в каждой торговой точке. Выявляем магазины с наибольшим потенциалом для роста продаж категории и бренда

Реклама на кассах самообслуживания

>900

магазинов с рекламой
на КСО

>6 тыс.

экранов на КСО



Видеореклама

>500

магазинов во всех
регионах России

>1 тыс.

экранов в торговом зале



Реклама в приложении «Перекрёсток»

Охват и значение
бренда

- ✓ Истории
- ✓ Эксклюзивная подборка
- ✓ Баннер в топе субкатегории
- ✓ Внутрикатегорийный баннер
- ✓ Плитка «Что интересного»

 Перекрёсток

1 650 тыс.

Средний чек

>18 тыс.

MAU¹

>3,5 тыс.

DAU¹

Аудиореклама

730

магазинов «Перекрёсток» оборудованы радио

¹ Источник: данные X5 Dialog, март 2025 год



Имиджевые кампании
с оплатой за факт размещения
публикации (CPR)



Перформанс
с оплатой за достижение целевого
действия (CPA)



Контент
создание уникального контента с блогерами



Амбассадорство



Кобрендинг
с торговыми сетями X5



Возможность маркировки
торговыми сетями

>120 тыс.

Блогеров
с качественным контентом
и релевантной аудиторией¹

>2 тыс.

Реализованных рекламных
интеграций за 2024 год

>25 млн

охват
медиаплатформы
Food.ru
(сайт, приложение
и социальные
сети)¹

Сайт

9 млн
MAU

1-2 место

рейтинг
приложения
по запросу
«рецепты»²

Социальные
сети

15 млн
охват

>60 %

контента создано
пользователями
за последний год

Приложение

1 млн
пользователей

Источник: данные X5 Media, март 2025 год

¹ Источник: данные X5 Media, декабрь 2024 год

² 1 место – Google Play; 2 место – App Store

CVM: продукт по персональным коммуникациям, который позволяет эффективно выбрать сегмент гостей, оффер и канал коммуникации

9

8,2

CVM-оффера приходится
на одного гостя ежемесячно

>15

различных механик
офферов

Каналы коммуникаций

SMS

E-mail

Push

Слип-чек

KCO

Автоинформатор

180 млн

коммуникаций
ежемесячно

>260

брендов запускали кампании
в партнёрстве с CVM

Условия запуска

Бриф

Три недели

Возможность узкого
геотаргетинга

CVM работает по двум основным направлениям:

1

Персональные предложения
для стимулирования
дополнительных покупок

2

Ключевой рычаг УМП:
синергия персонального
и массового промо



Низкий порог входа

- Минимальный объём кампании — 30 000
- Быстрый запуск кампании и постоянная корректировка
- Изучение и поиск своей аудитории

Преимущества работы через личный кабинет CVM



Возможность участия небольших поставщиков, на которых сейчас у команды CVM не хватает capacity



Более экспертное и интенсивное вовлечение в реализацию кампаний



Возможность более гибко влиять на даты, периоды, размер и наполнение сегмента



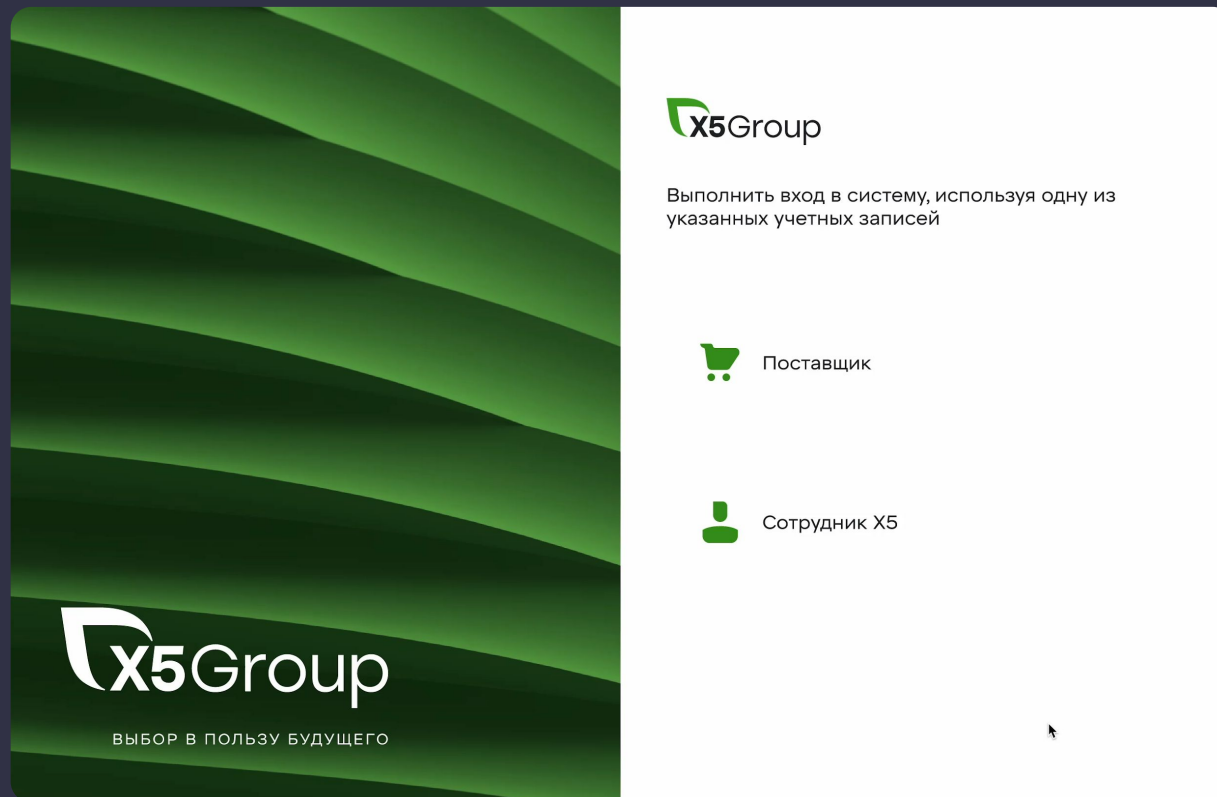
Возможность проведения экспериментов и тестирования собственных гипотез



Оперативный прямой доступ к статусам кампаний, а также к промежуточным и финальным результатам



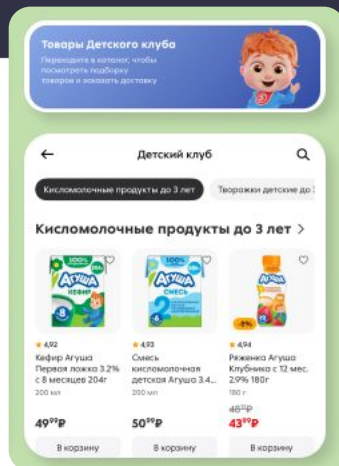
Меньший порог входа: минимальный объем кампании 10 000 контактов (vs 30 000)





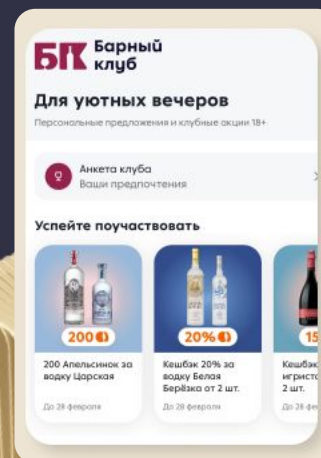
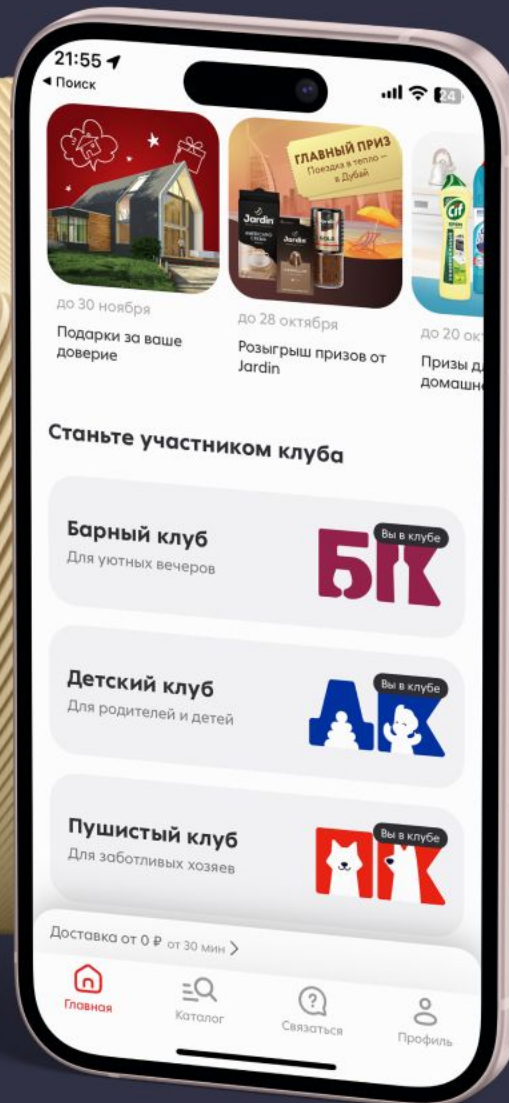
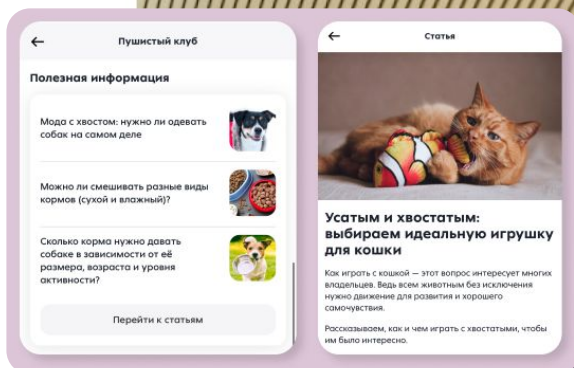
1 495

тыс. участников



2 078

тыс. участников



1 359

тыс. участников

Лёгкие instore-акции неценового промо
с сегментацией на магазин



Масштаб

От одного города до всех
магазинов сети



Механика

Кешбэк апельсинками за
покупки PLU, линейки
или бренда, в том числе
участвующие в массовом
промо или EDLP



Стандартная поддержка

Специальный
жёлтый ценник





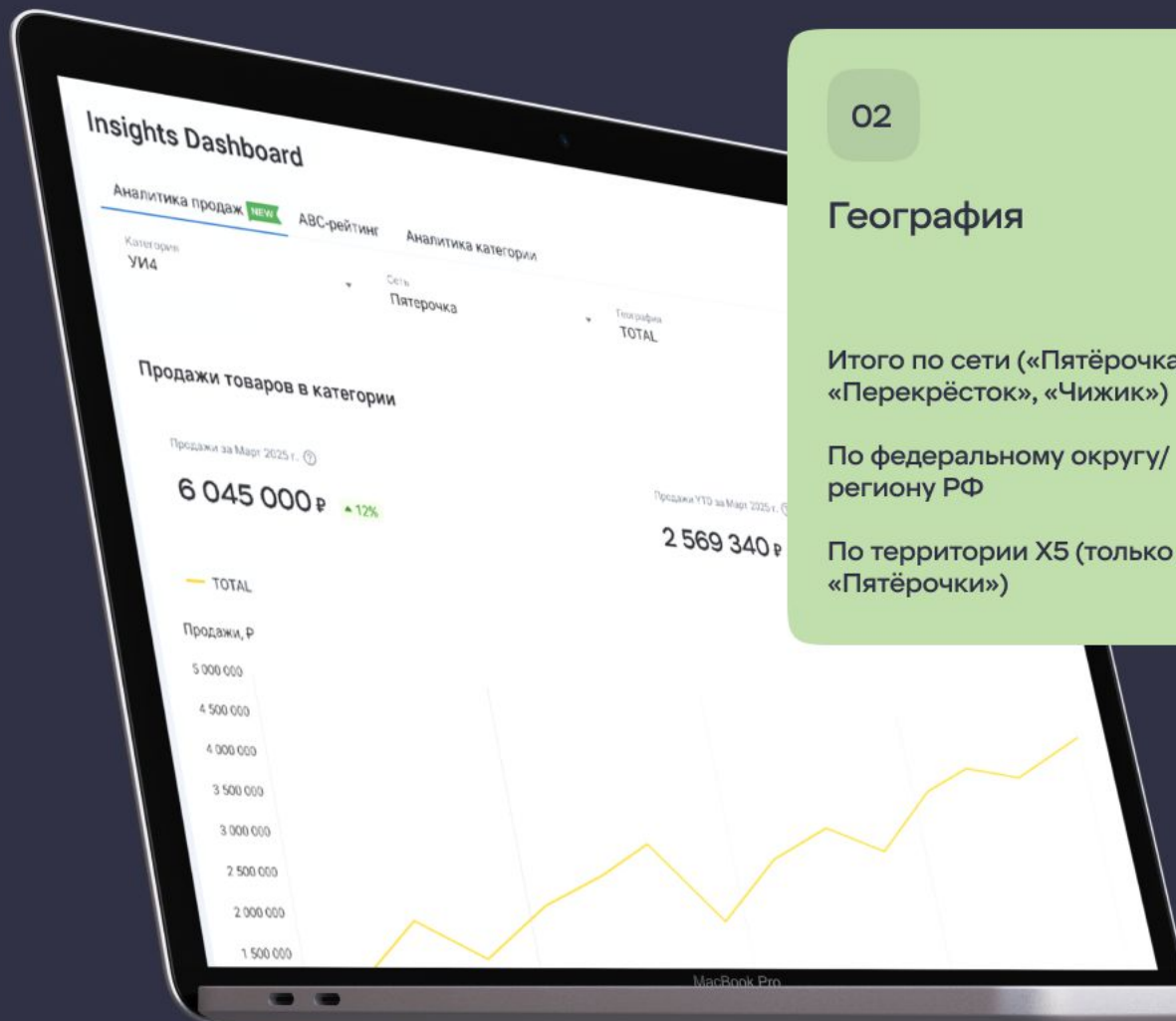
01

Доступ к дашборду

Доступ к данным для всех поставщиков X5 в онлайн-режиме бесплатно (при наличии учетной записи Partner или Insights и подтвержденного пользовательского соглашения)

Данные по продажам (в рублях, штуках) по каждому товару поставщика X5, который имел продажи за отчетный период

Еженедельное обновление данных (по понедельникам)



02

География

Итого по сети («Пятерочка», «Перекрёсток», «Чижик»)

По федеральному округу/региону РФ

По территории X5 (только для «Пятерочки»)

03

Доступные периоды

Месяц/неделя + ретро 12 месяцев

YTD до последнего полного месяца + сравнение с аналогичными периодами прошлого года

Всегда рады ответить на ваши вопросы

17



X5 Media

Алёна
Ильина

+7 (916) 559-56-10

ilinaaaa@x5.ru



Виктория
Лапшина

+7 (915) 157-42-58

Vikto.Lapshina@x5.ru



Мария
Норина

+7 (985) 882-70-01

mariya.norina@x5.ru