

# ГРИДНЕВА КРИСТИНА

+79538867666  
KRISTINAGRIDNEVA@MAIL.RU

трейд-маркетолог  
интернет-маркетолог  
партнер и эксперт по внедрению  
системы лояльности UDS  
основатель МА «Бизнес Метрика»  
сооснователь курса по запуску и  
систематизации бизнеса STARTUPER  
Член комитета по маркетингу НОО  
ОПОРА РОССИИ НСО



СЕРТИФИКАТ  
5 000 РУБЛЕЙ



КОНТАКТЫ





# **АНАЛИЗ**

**ценовых активностей и  
рекламных кампаний.**

# **СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИЙ**

**ритейла с конечным  
потребителем.**



**ЧТО ТАКОЕ  
АКЦИЯ?**

# ...ОТЭ – ЯИТЭА АКЦИЯ

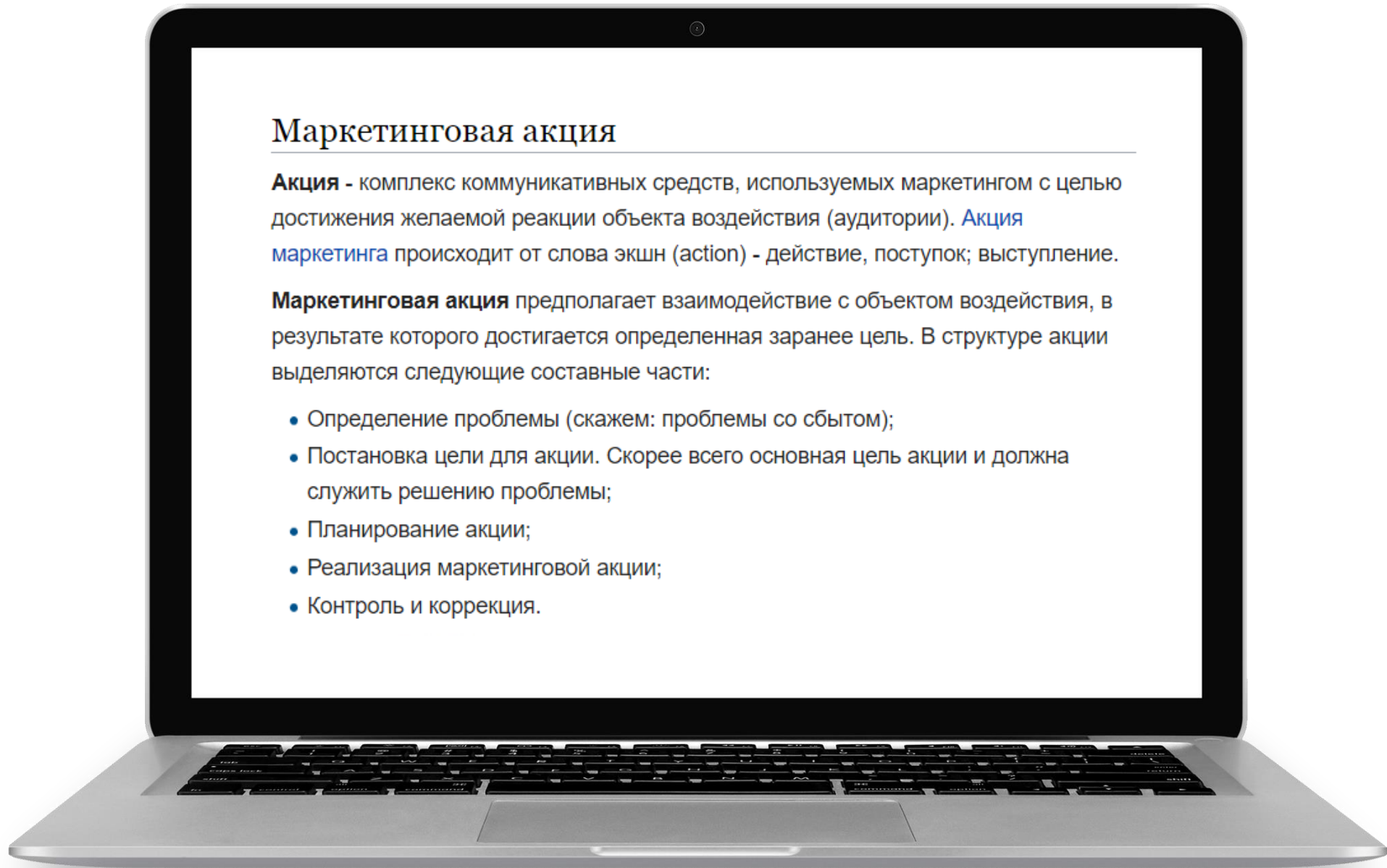
## Маркетинговая акция

---

**Акция** - комплекс коммуникативных средств, используемых маркетингом с целью достижения желаемой реакции объекта воздействия (аудитории). **Акция маркетинга** происходит от слова экшн (action) - действие, поступок; выступление.

**Маркетинговая акция** предполагает взаимодействие с объектом воздействия, в результате которого достигается определенная заранее цель. В структуре акции выделяются следующие составные части:

- Определение проблемы (скажем: проблемы со сбытом);
- Постановка цели для акции. Скорее всего основная цель акции и должна служить решению проблемы;
- Планирование акции;
- Реализация маркетинговой акции;
- Контроль и коррекция.



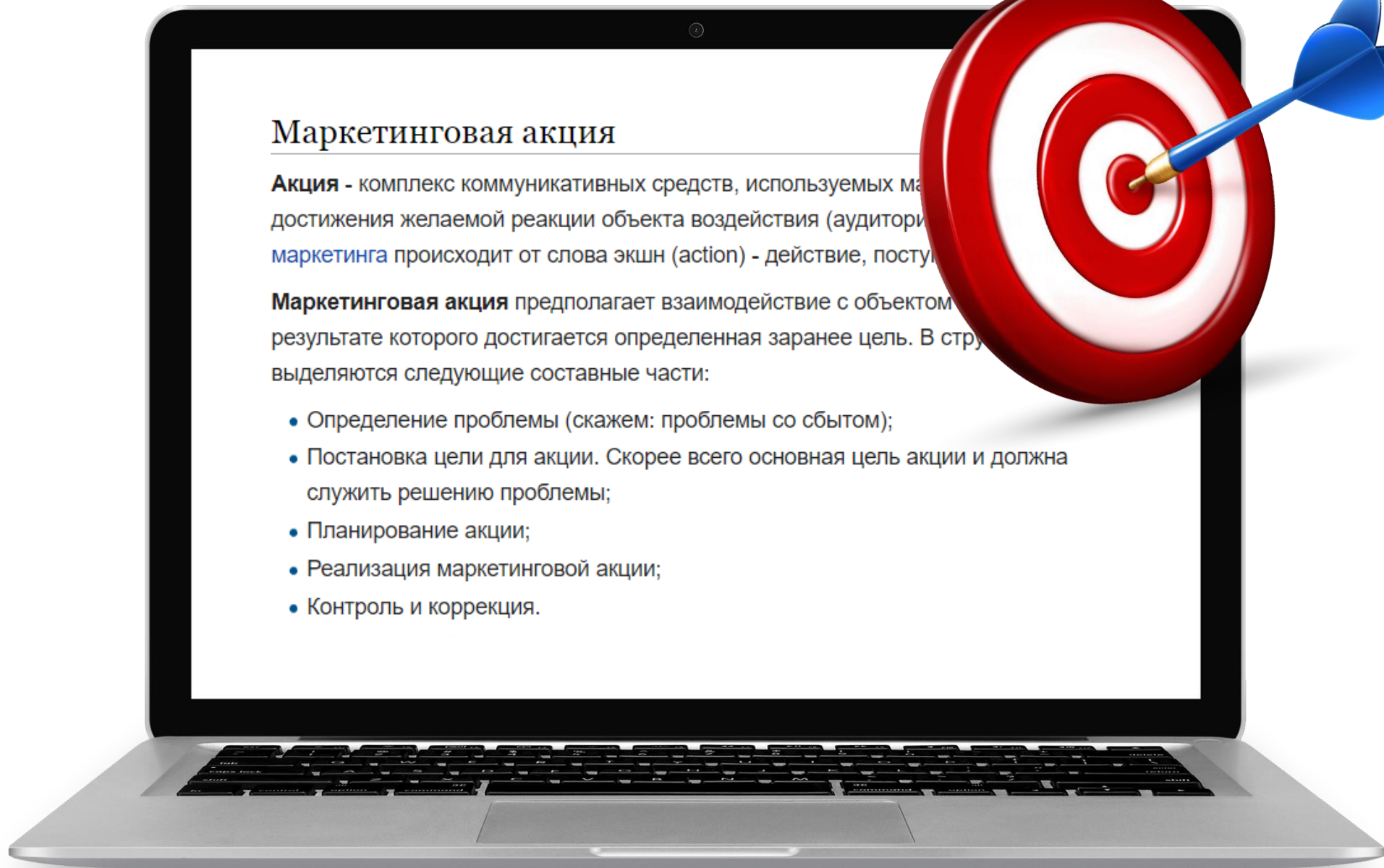
# ОТЭС – ВИТЖА АКЦИЈА – ЦЕЛЪ

## Маркетинговая акция

**Акция** - комплекс коммуникативных средств, используемых маркетингом для достижения желаемой реакции объекта воздействия (аудитории). Термин **маркетинга** происходит от слова экшн (action) - действие, поступок.

**Маркетинговая акция** предполагает взаимодействие с объектом маркетинга, в результате которого достигается определенная заранее цель. В структуре маркетинговой акции выделяются следующие составные части:

- Определение проблемы (скажем: проблемы со сбытом);
- Постановка цели для акции. Скорее всего основная цель акции и должна служить решению проблемы;
- Планирование акции;
- Реализация маркетинговой акции;
- Контроль и коррекция.



**АНАЛИЗУ ПОДДАЁТСЯ  
ТОЛЬКО ТО, ЧТО:  
- ИЗМЕРИМО  
- ИМЕЕТ ЦЕЛЬ**

**КАКИЕ БЫВАЮТ  
ЦЕЛИ У АКЦИИ?**

# ЦЕЛИ АКЦИИ

- подтолкнуть клиента быстрее определиться с покупкой, не затягивать с решением;
- привлечь внимание именно к своему товару (или услуге), обогнать конкурирующие фирмы;
- сформировать лояльное отношение к своему продукту;
- быстрее продать позиции, которые перестали пользоваться спросом;
- в целом улучшить показатели товарооборота.



**КАК ВЫ  
ПЛАНИРУЕТЕ  
АКЦИЮ?**

# ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП

$$A1 * B1 * C1 < A2 * B2 * C2$$

А - ОБЪЁМ

В - МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

С - ЦЕНА

# РЕШАЕМ ЗАДАЧКУ

$$100 * 10\% * 100 ? 150 * 8\% * 80$$



A - ОБЪЁМ  
B - МАРЖИНАЛЬНОСТЬ  
C - ЦЕНА

# РЕШАЕМ ЗАДАЧКУ

$$100 * 10\% * 100 ? 150 * 8\% * 80$$

$$1\ 000 > 960$$



А - ОБЪЁМ  
В - МАРЖИНАЛЬНОСТЬ  
С - ЦЕНА

# РЕШАЕМ ЗАДАЧКУ

$$100 * 10\% * 100 ? 150 * 8\% * 80$$

$$1\ 000 > 960$$

$$100 * 10\% * 100 ? 200 * 8\% * 80$$



А - ОБЪЁМ

В - МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

С - ЦЕНА

# РЕШАЕМ ЗАДАЧКУ

$$100 * 10\% * 100 ? 150 * 8\% * 80$$

$$1\ 000 > 960$$

$$100 * 10\% * 100 ? 200 * 8\% * 80$$

$$1\ 000 < 1\ 280$$



А - ОБЪЁМ

В - МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

С - ЦЕНА





# ЧТО УЧИТЫВАТЬ В РАССЧЁТАХ

- Производственная себестоимость
- Стоимость логистики
- Переменные расходы трейдера
- Затраты по контракту
- Маркетинговый бюджет
- Возвраты
- Затраты по промо-акции
- Затраты на рекламные материалы







**ЕСЛИ ВЫ НЕ  
ЗНАЕТЕ ЦИФР,  
ТО У ВАС ХОББИ,  
А НЕ БИЗНЕС**

# ВОРОНКА ПРОДАЖ





**ROMI (Return on  
Marketing Investment) —  
Коэффициент возврата  
маркетинговых  
инвестиций**

# ОСНОВНЫЕ МЕТРИКИ

**Количество показов** — количество показов рекламного сообщения.

**Click (трафик)** — количество кликов (переходов).

**CTR (click-through rate, кликабельность)** — отношение числа кликов к числу показов.

**CPM** - цена за 1000 показов.

**CPC (Cost Per Click)** — стоимость клика.

**CR (Conversion Rate)** Коэффициент конверсии — отношение количества целевых визитов к количеству всех визитов.

**CPL (Cost Per Lead)** — стоимость лида (заявки).

**Средний чек** — средняя стоимость заказа, общая сумма дохода поделенная на количество заказов.

**LTV (Lifetime value)** — Пожизненная ценность клиента, совокупная прибыль от одного клиента за весь период.

**ROMI (Return on Marketing Investment)** — это показатель рентабельности рекламных кампаний и в целом инвестиций в маркетинговую деятельность.

# ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ АНАЛИТИКИ ДАННЫХ

- Рекламные кабинеты
- UTM-метки
- Call-трекинг
- Счётчики, метрики
- CRM-системы
- Сквозная аналитика
- Excel
- Мозговая активность



# АНАЛИТИКА РЕКЛАМНЫХ КАБИНЕТОВ

mytarget

КАМПАНИИ АУДИТОРИИ БАЛАНС СТАТИСТИКА РРРО ПРОФИЛЬ ИНСТРУМЕНТЫ ПОМОЩЬ

Создать кампанию

Всех кампаний: 4

Поиск...

12.08.2021 — 12.08.2022

ДЕЙСТВИЯ НАСТРОЙКА

Название	Трансляция	ID	Ставка, Р	Дневно...	О...	Т...	Показы	Клики	Расход, Р	CTR, %	CPC, Р	eCPM, Р	За весь пер...	Прир...
Итого:	—	—	—	—	—	—	3 877 907	27 292	100 000,00	0,70	3,66	25,79	1 872 519	
Сияние озон контекст	Баланс исчерпан	55157186	6,00	0,00 из 200,00	—	CPC	269 201	1 700	7 798,26	0,63	4,59	28,97	158 479	
Почвоулучшитель Сияние	Баланс исчерпан	110504396	—	—	—	—	78 025	454	2 068,20	0,58	4,56	26,51	57 862	
Почвоулучшитель Сияние	Баланс исчерпан	110504397	—	—	—	—	84 788	478	2 201,86	0,56	4,61	25,97	61 903	
Экоурожай без химии	Баланс исчерпан	110504398	—	—	—	—	106 388	768	3 528,20	0,72	4,59	33,16	73 253	
Сияние 3 компост контекст озон без меток	Кампания удалена	55155279	7,00	0,00 из 100,00	—	CPC	74 301	460	2 559,72	0,62	5,56	34,45	40 404	
Сияние 3331 компост контекст вб	Кампания удалена	55129940	7,00	0,00 из 100,00	—	CPC	65 360	436	2 461,66	0,67	5,65	37,66	41 145	
Сияние 3 компост контекст вб	Кампания удалена	55129547	7,00	0,00 из 100,00	—	CPC	71 106	443	2 508,44	0,62	5,66	35,28	44 260	
Сияние 3 компост контекст озон	Кампания удалена	55129382	2,00	0,00 из 100,00	—	CPC	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Сияние 2 вб контекст	Кампания удалена	55128338	5,00	0,00 из 200,00	—	CPC	268 109	1 919	7 642,05	0,72	3,98	28,50	167 492	
Сияние 2 озон контекст	Кампания удалена	55128044	2,00	0,00 из 100,00	—	CPC	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0	
Вб лад россия города	Кампания удалена	55029982	4,00	0,00 из 300,00	—	CPC	338 977	3 630	11 505,48	1,07	3,17	33,94	186 923	
Озон лад россия города	Остановлена	54883098	4,00	0,00 из 300,00	—	CPC	406 709	3 997	12 313,00	0,98	3,08	30,27	184 638	
Бак сбл сбел города по интересам дачников крео с текс...	Кампания удалена	53510419	10,00	0,00 из 200,00	—	CPC	163 345	831	5 426,71	0,51	6,53	33,22	102 721	

Директ

Кампании Группы Объявления Ставки и фразы Фильтры фидов Ретаргетинг и аудитории Профили пользователей

Добавить

Добавить кампанию Поиск

Конверсии Все типы кампаний Все, кроме архивных Последние 365 дней

kristgridneva

0,00 Р кампании на паузе уже 12 дней

Пополнить

Обзор

Кампании

Рекомендации

Статистика

Библиотека

Инструменты

Информация

Платежи и документы

№	Тип	Название	СРА, Р	Расход, Р	Доход, Р	Доля рекла	Ср. рента	CPC	Показы	Ср. це	Клики	CTR, %	Отказы, %	Начало
Итого			10 000,00	10 000,00	1 834,00	545,26	-0,82	5,00	136 979		1 999	1,46	25,57	
0		яндекс компост № 77445719	5 958,02	5 958,02	1 834,00	324,86	-0,69	5,90	58 328		1 009	1,73	31,94	16.08.20
10		Сияние 1 ВБ № 77115195	0,00	1 761,74	0,00	-	-	3,29	36 349		535	1,47	6,25	06.08.20
10		ВБ компост № 77314916	0,00	1 353,82	0,00	-	-	5,53	17 708		245	1,38	40	12.08.20
10		яндекс маркет № 77336423	0,00	0,00	0,00	-	-	0,00	10 680		74	0,69	21,31	12.08.20
10		озон компост № 77400632	0,00	926,42	0,00	-	-	6,81	13 914		136	0,98	30,65	15.08.20

# UTM-метки

**UTM-метки** — специальный параметр, который интегрируется в ссылку на сайт, и сообщает системе аналитики подробную информацию о канале трафика. Метка позволяет определить, например, сколько пользователей перешло на сайт из контекстной рекламы или какое количество читателей перешло на сайт после прочтения статьи.

Адрес вашей страницы

Источник трафика

Свои значения  Google Adwords  Яндекс.Директ  Вконтакте  Facebook  Target My.com

Обязательные параметры

Источник кампании

Тип трафика

Название кампании

Необязательные параметры

Идентификатор объявления

Ключевое слово

# CRM-СИСТЕМЫ

**CRM-система (customer relationship management)** — это способ управления взаимоотношениями с клиентами и оптимизации бизнес-процессов.

The screenshot displays the 'Статистика' (Statistics) page of the UDS CRM system. The interface includes a sidebar menu with various management options and a main content area with several data cards and demographic breakdowns.

**Статистика**

Клиенты | Операции | Рейтинг | Клиенты по уровням | RFM-сегменты **Beta**

Фильтр

17 415 Всего клиентов	3143(18%) Покупателей	2 783(16%) Оцифрованных клиентов	814.82 Средний чек	2 771 329 Оборот
2 687 579 Доход	83 750(3%) Скидка	5 160 369.95 Баллов у клиентов	3 403 Количество покупок	1.08 Повторные покупки

**Пол**

Мужчины	651 (4%)
Женщины	1709 (10%)
Не указан	15 055 (86%)

**Возраст**

18-24
25-34
35-44
45-54
55+

uds Бизнес

- Дашборд
- Статистика
- Операции
- Клиенты
- Заказы
- Оценки и отзывы
- Сообщения
- Товары и услуги
- Новости
- Сертификаты
- Сотрудники
- Источники трафика
- Безопасность
- Автоматизация
- Расширения
- Настройки

Введите здесь текст для поиска

10:48  
05.09.2022



# СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

**Сквозная аналитика** отслеживает весь путь клиента: от первого клика до покупки. Такой метод анализа помогает понять, какой источник трафика приводит покупателей, а какой приводит только заявки без дальнейшей оплаты.

Источники трафика				
Создано максимальное количество источников трафика				
Юла	13	6	181940.80	Промокод
Листовка с собой	13	7	53510	Промокод
Ролик кейс	22	1	64064	Промокод
Инстаграм	14	9	60027	Промокод
Вибер	34	6	52235	Промокод
Кросс	68	1	1440	Промокод
sib742003 ☆	32	12	337285	Промокод
Источник поменян на администратора	74	14	686560	Промокод
2GIS	25	13	312580	Промокод
UDS App	178	9	718527	Промокод
Web	19	11	94607	Промокод

# СЧИТАЕМ ДЕКОМПОЗИЦИЮ

Реклама			Сайт		Отдел продаж			Деньги	
Показы объявлений	CTR	Клики	Конверсия 1 (сайта)	Лиды (заявки)	Конверсия 2 (в продажу)	Клиенты	Средний чек	Рентабельность (без рекламы)	Чистая прибыль
81633	2.45	1000	5	50.00	20	10.00	60000	30	170000
Цена за клик	10	Рекламный бюджет	10000	Цена лида	200	Цена клиента	1000	ROI	1700
50000	2.45	1000	10	100.00	20	20.00	70000	30	410000
Цена за клик	10	Рекламный бюджет	10000	Цена лида	100	Цена клиента	500	ROI	4100
50000	2.45	1000	5	50.00	30	15.00	70000	30	305000
Цена за клик	10	Рекламный бюджет	10000	Цена лида	200	Цена клиента	667	ROI	3050
50000	2.45	1000	5	50.00	20	10.00	70000	40	270000
Цена за клик	10	Рекламный бюджет	10000	Цена лида	200	Цена клиента	1000	ROI	2700
50000	5.00	1000	5	50.00	20	10.00	70000	30	200000
Цена за клик	10	Рекламный бюджет	10000	Цена лида	200	Цена клиента	1000	ROI	2000

# СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЕМ

## Рекламные охваты

Яндекс ВКонтакте MyTarget

Реклама в сообществах Реклама в приложениях

TV Радио Билборды LED-реклама

Промоутеры Листовки

Блогеры Аудиореклама в ТТ

Рекламные буклеты

Журналы/газеты



# СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЕМ

## МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

- «Золотая» полка
- Ротация ассортимента
- Блочная выкладка
- Центральная часть полки
- Контроль наценки на продукцию
- Расположение оборудования в местах импульсной покупки или по пути следования покупателей
- Размещение POSM-материалов
- Наличие актуальных ценников



# СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЕМ

## POS-МАТЕРИАЛЫ

- Баннеры
- Блистеры
- Воблеры
- Гирлянды
- Держатели ценников
- Лайтбоксы
- Некхенгер
- Паллеты
- Полочки
- Промо-стойки
- Стикеры
- Стопперы
- И т.п.



# СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИИ С ПОКУПАТЕЛЕМ

## АКТИВАЦИЯ В ТТ

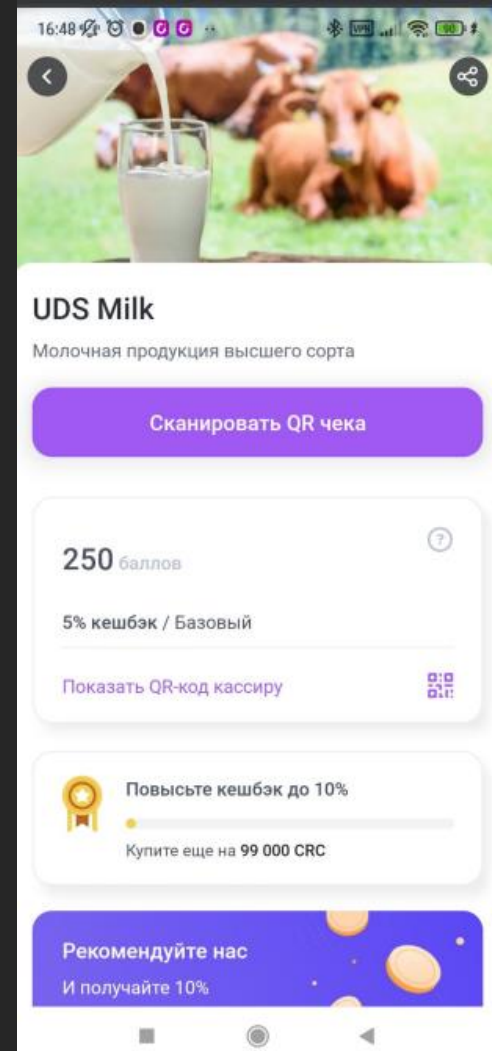
- Ценовые акции
- Дегустации / семплинги
- Кросс-промо
- Промоутеры
- Розыгрыши
- Активация через чеки



# СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ

## Программа лояльности для производителей (поставщиков)

- Увеличивает продажи (оптовые и розничные)
- Мотивирует к повторным покупкам
- Отлаживает коммуникацию с покупателем

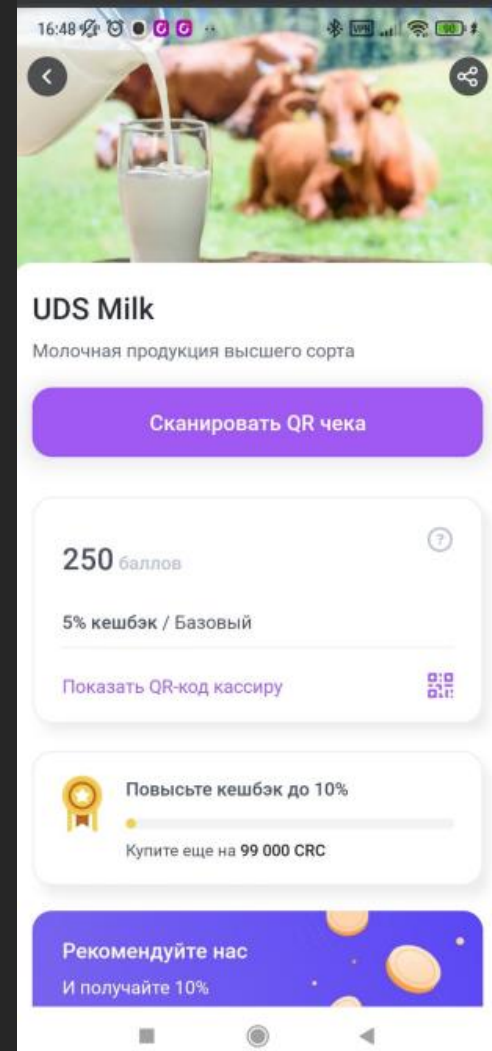




# СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ

## Механика

- Клиент совершает покупку в каком-либо магазине, получает чек.
- Скачивает приложение (если нет), сканируя QR-код с упаковки или с сайта компании.
- В приложении нажимает кнопку “Сканировать QR чека”
- Сканирует чек и система определяет, что в чеке есть наш продукт и на какую сумму он куплен.
- Начисляются бонусы за покупку.

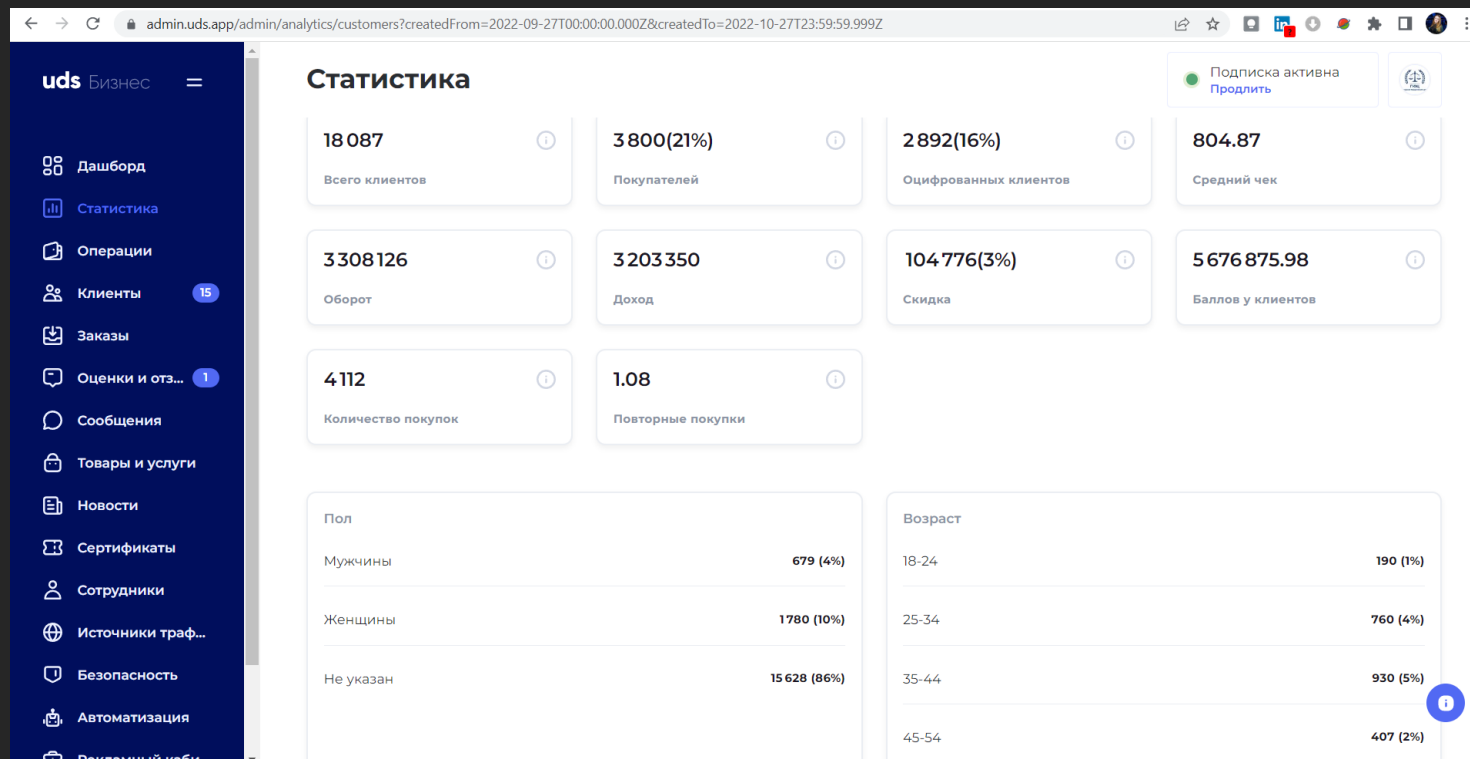




# Аналитика по покупателям

Вы получаете информацию по покупателям: ФИО, пол, возраст, дата рождения, суммы и даты покупок и т.д.

Можно отправлять таргетированные push-уведомления, сертификаты, проводить розыгрыши и т.д.



# ГРИДНЕВА КРИСТИНА

+79538867666  
KRISTINAGRIDNEVA@MAIL.RU

трейд-маркетолог  
интернет-маркетолог  
партнер и эксперт по внедрению  
системы лояльности UDS  
основатель МА «Бизнес Метрика»  
сооснователь курса по запуску и  
систематизации бизнеса STARTUPER  
Член комитета по маркетингу НОО  
ОПОРА РОССИИ НСО



СЕРТИФИКАТ  
5 000 РУБЛЕЙ



КОНТАКТЫ

