

DISCOVER



E-COMMERCE



КЕЙСЫ

успешный успех

Часть 1



4 месячных плана за 4 дня

Площадка: Ozon

Формат: Продвижение в поиске

Период: Февраль 2023

Категория брендов: FMCG (food)

Тип кейса: Эффективность

Фактический
ДОХОД

х4

к плану

Результат за

4 ДНЯ

Продажи
в штуках

х4

к плану

DRR 5%

vs 15-18 бенч категории



Кейсы

Черная пятница на Ozon

Площадка: Ozon

Формат: Item Top & Трафареты

Период: 22.11.2022 - 28.11.2022

Категория брендов: Pharma

Тип кейса: Эффективность

Item Top на лендинге ЧП

Общие продажи

x4

Охват

5 млн

Трафареты

Продажи по
формату

x3

Рост в падающей категории

Площадка: Магнит доставка

Формат: Приоритетный вывод

Период: Декабрь 2022

Категория брендов: FMCG (food)

Тип кейса: Эффективность

	ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОДАЖАХ ВО ВРЕМЯ ПРОМО		ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОДАЖАХ УТУ	
	Бренд	Категория	Бренд	Категория
МАЙОНЕЗЫ	988%	vs 3,2%	712%	vs -38%
СОУСЫ	94%	vs 10%	869%	vs -39%
МАСЛА	164%	vs 17%	157%	vs -23%



Кейсы

Экспресс рост в экспресс доставке

Площадка: Самокат

Формат: Промокод + Push

Период: Июль 2022

Категория брендов: FMCG (food)

Тип кейса: Эффективность

Рост продаж
x2,5

ДРР
16%

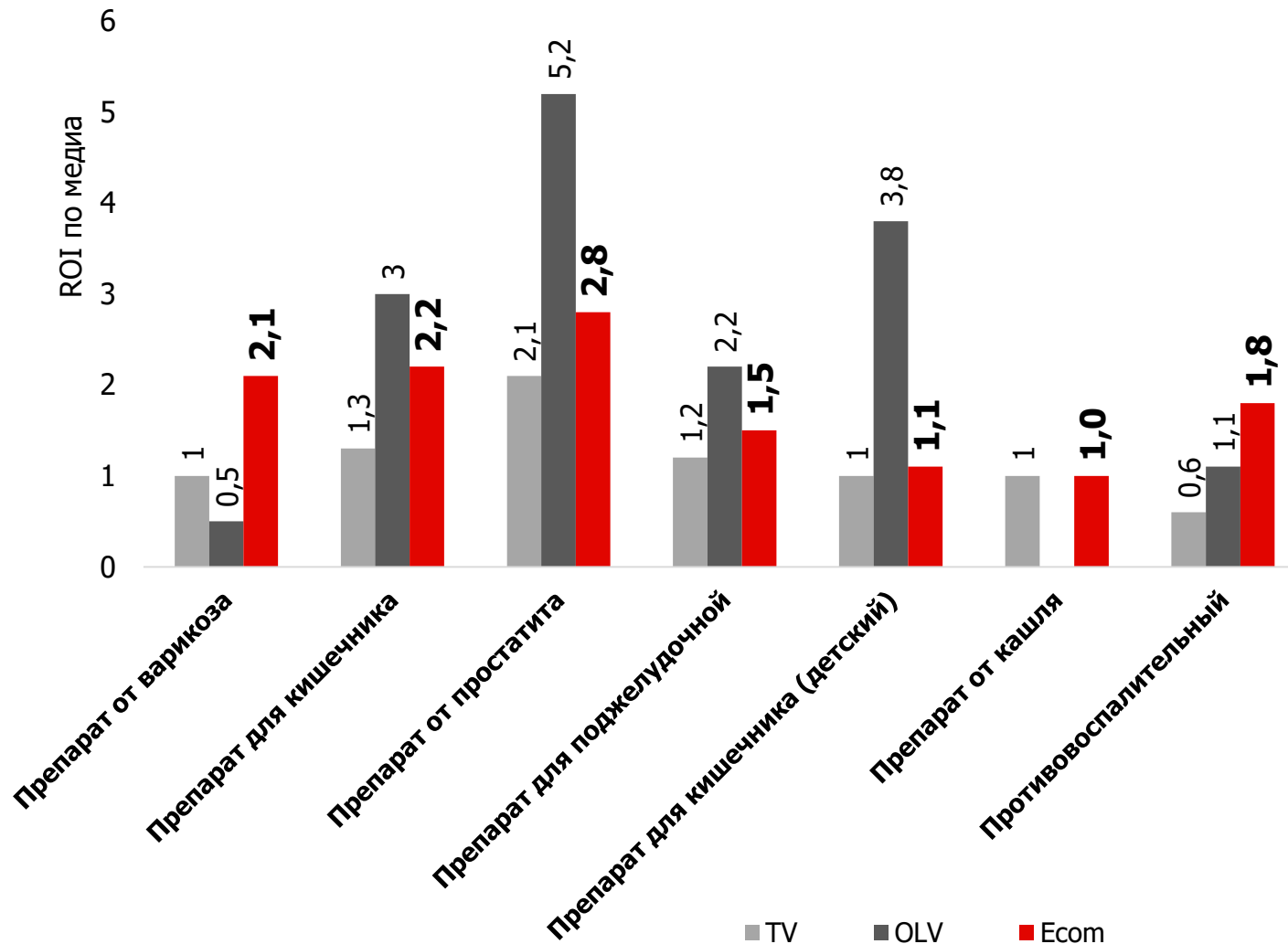
Оборот во время
активации

1,9 млн



Высокий ROI

При продвижении в Ecommerce мы в целом видим **крутой ROI**, местами **превышающий ТВ и OLV**

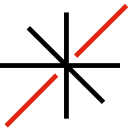


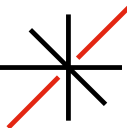


МІ СОММЕТА

ВОЗМОЖНОСТИ И ПОДХОД

Часть 2





Ecommerce 360: этапы

ПОДГОТОВКА

Аудит

ПОДГОТОВКА

Стратегия развития

ПЛАНИРОВАНИЕ

Тактическое планирование

РАЗМЕЩЕНИЕ

Реализация 360

ЦЕЛЬ

Сформировать план развития и поставить KPI

Выбрать приоритетные направления продвижения для реализации поставленных KPIs

Создание детального плана по продвижению бренда в канале Ecommerce

Внедрение тактического планирования на площадки Ecommerce

РЕЗУЛЬТАТ

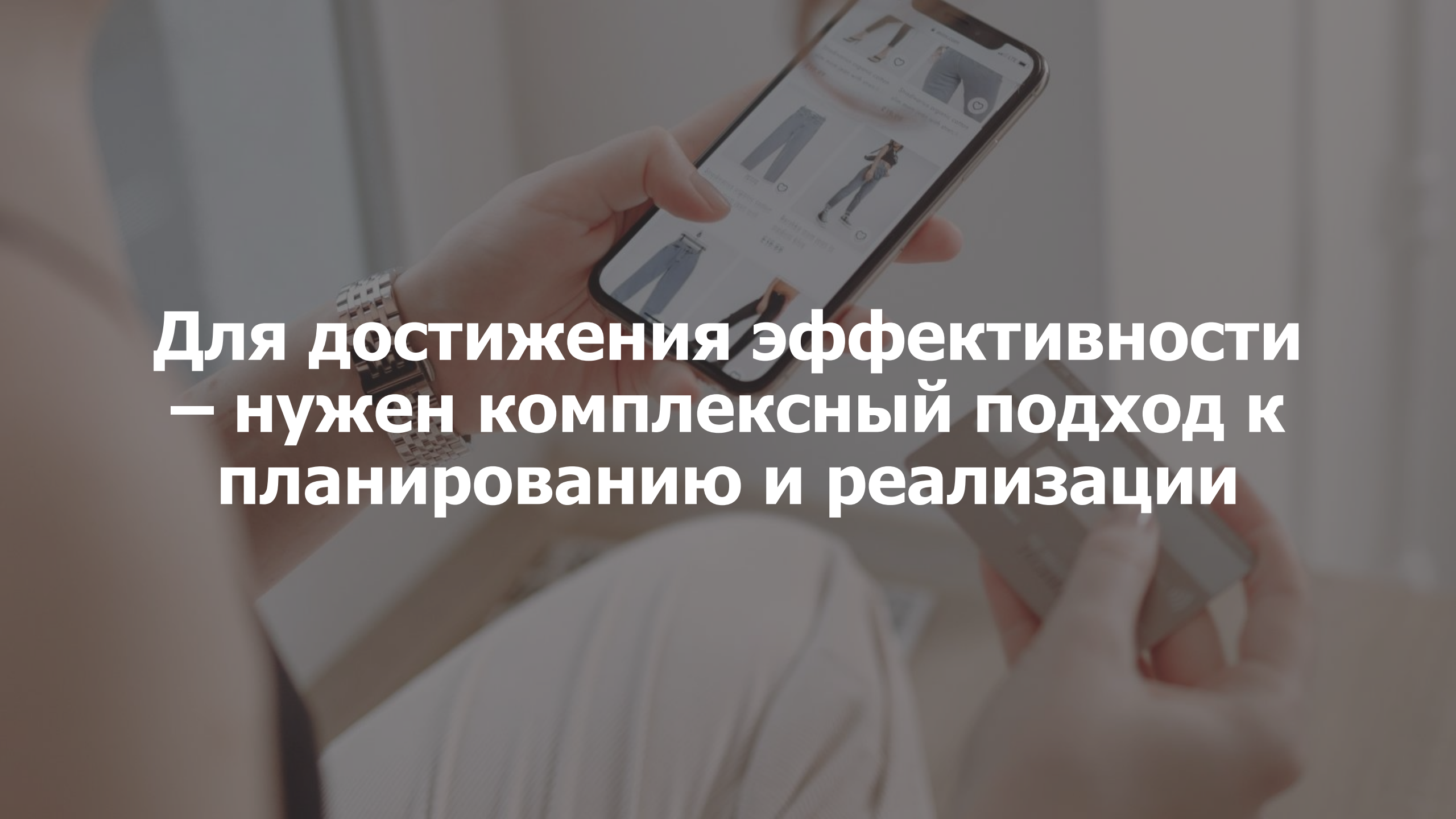
Список приоритетных задач для подготовки кампании в канале Ecommerce

Подробно проработанная модель проекта с дальнейшими шагами для запуска кампании

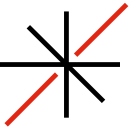
План включает в себя:

- Форматы продвижения
- KPI / Прогнозы
- Разбивку по площадкам
- Периоды запуска
- Бюджеты

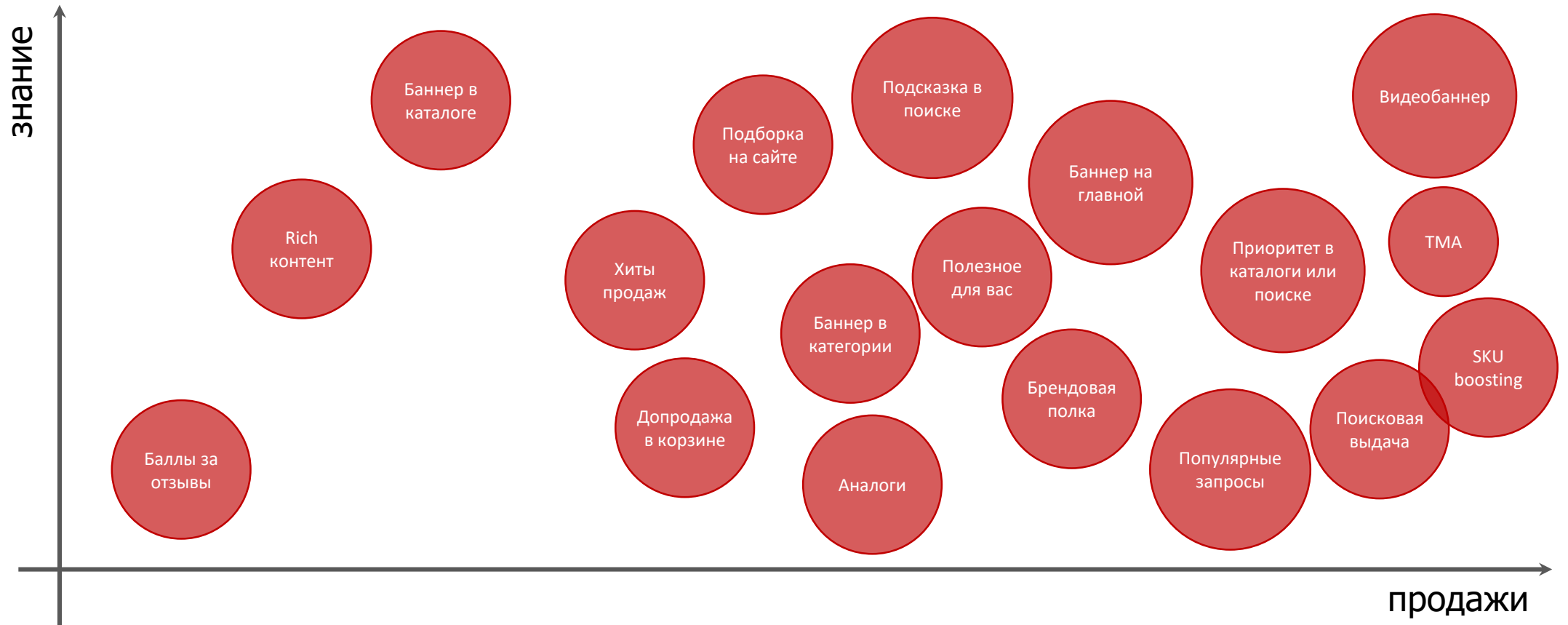
- Подготовка всех необходимых материалов
- Запуск кампании
- Контроль кампании
- Оптимизация online

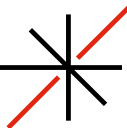
A person wearing a white shirt and a metal watch is holding a smartphone. The phone screen displays a clothing catalog with various items like pants and shoes. The background is a blurred indoor setting.

**Для достижения эффективности
– нужен комплексный подход к
планированию и реализации**



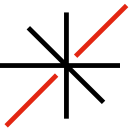
Начнем с того, что форматов много, а разобраться реально сложно





Мы знаем, как планировать, потому что знаем бенчмарки

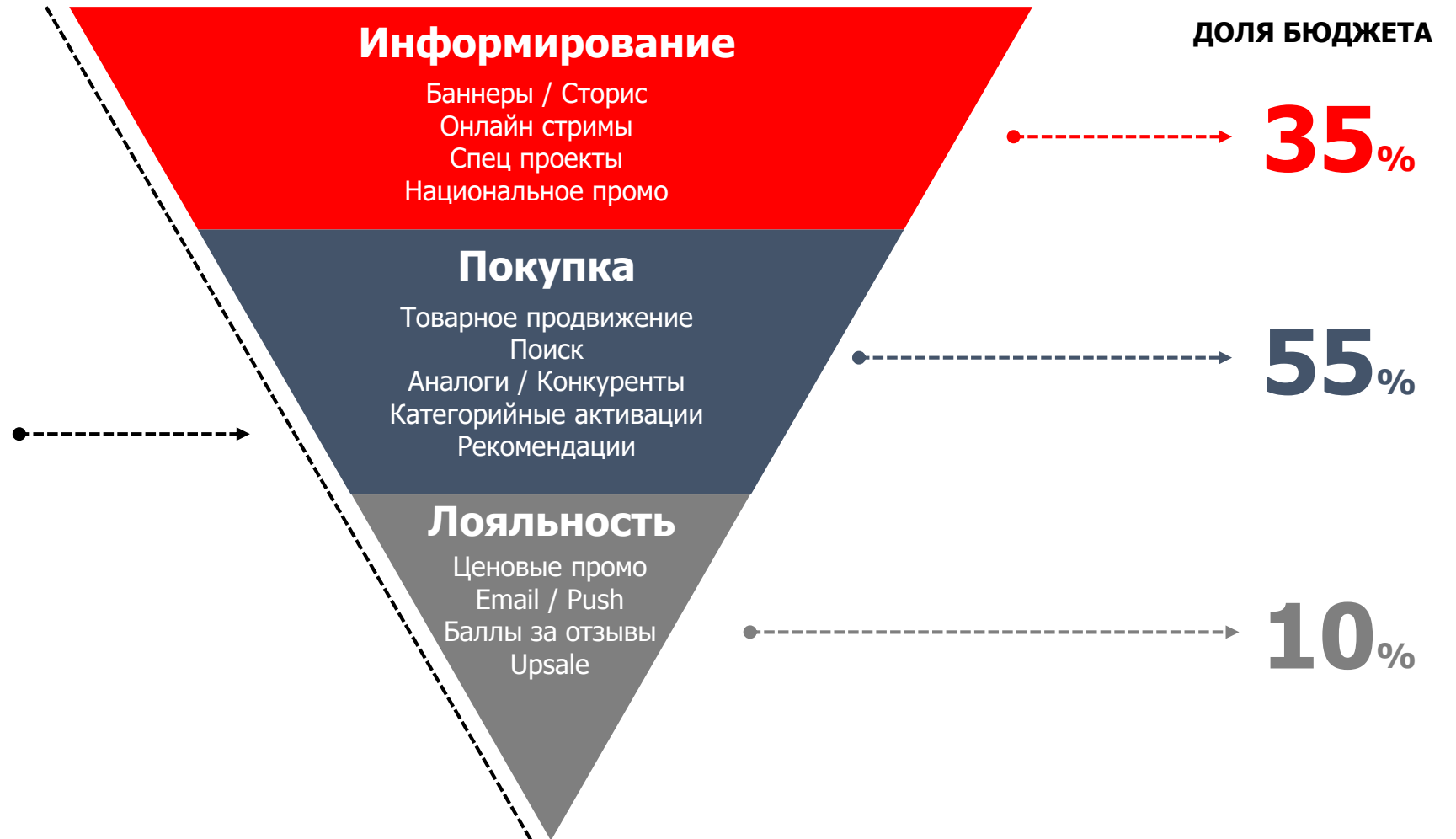
Этап воронки	Инструмент	KPI	Benchmark
Информирование	Баннеры Сторис Онлайн стримы Спец проекты Национальное промо	Охват CTR	CPM 270 руб 3-5%
Покупка	Товарное продвижение Поиск Аналоги / Конкуренты Категорийные активации Рекомендации	Конверсия DRP	5-7% 30-35%
Лояльность	Upsale Email / Push Баллы за отзывы Ценовые промо	Retention	28%



Мы знаем, как планировать, потому что работаем по всей воронке

10 млн руб

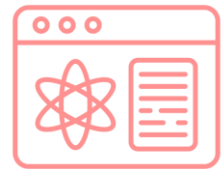
Распределение бюджета в 2023 году на запуск и продвижения бренда на основных площадках



Минимальные бюджеты для разных категорий

	FMCG	PHARMA	СЕНАС*	FASHION
S	5 млн	7 млн	10 млн	12 млн
M	10 млн	12 млн	18 млн	20 млн
L	17 млн	20 млн	30 млн	35 млн

Аналитика



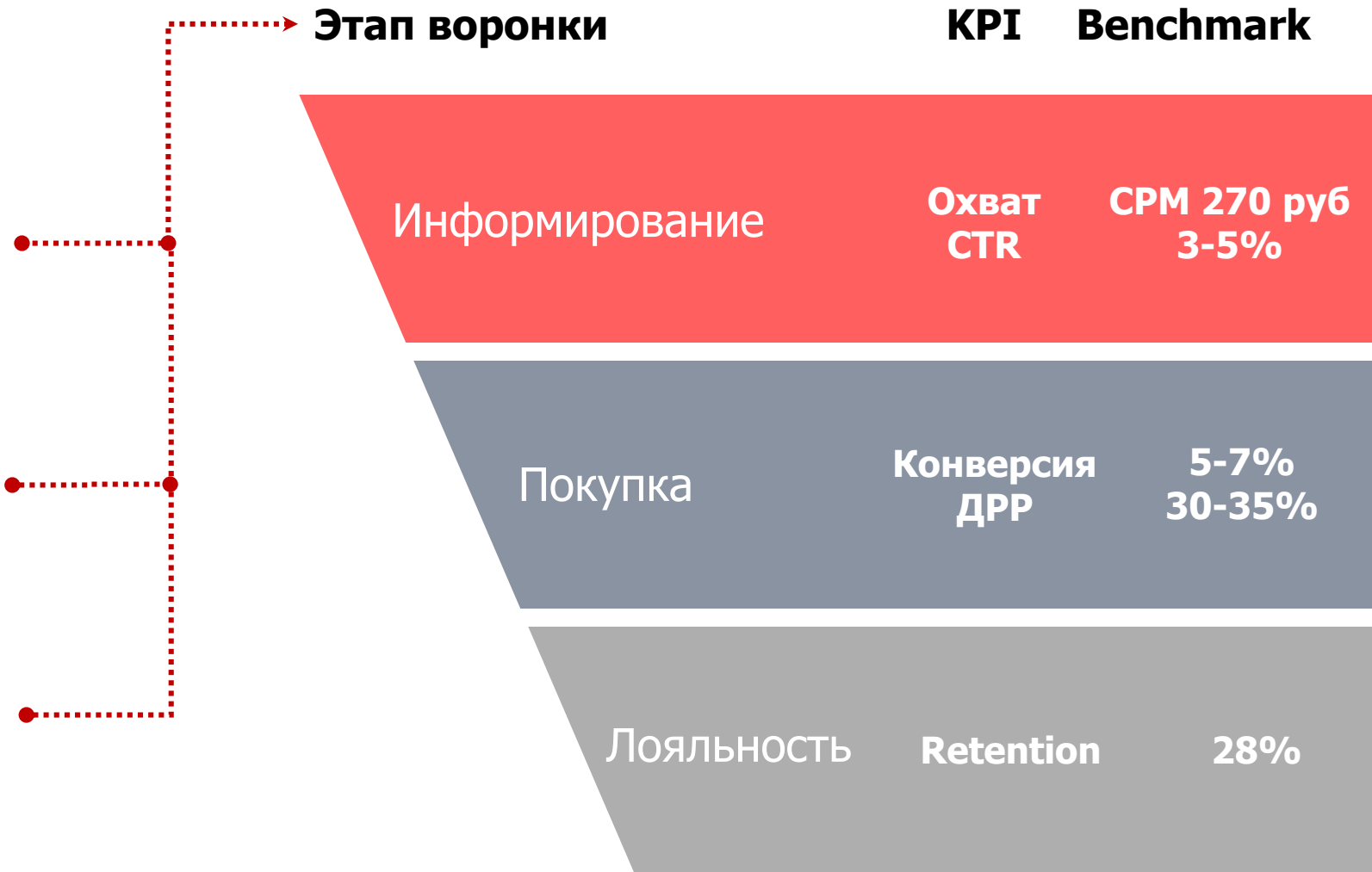
**ДАТА ОТ
ПЛОЩАДОК**



**МЕДИА-
ПОКАЗАТЕЛИ ПО
ВОРОНКЕ**



**ПРОДАЖИ
С РАЗБИВКОЙ ПО
ФОРМАТАМ**



Пакетное предложение от MI Commeta



ЭКСПЕРТИЗА

- Новости рынка и их адаптация под клиента
- В курсе всех нововведений/правил
- Понимание категории и генерация идей по новому подходу
- Поддержка нестандартных идей и их реализация

СЕРВИС

- Быстрые запуски кампаний/тестов (до 3х дней)
- Оптимизация размещений в режиме реального времени
- Работа со всеми форматами внутреннего продвижения у ритейлеров
- Помощь в заведении новых SKU/ листинге на новых площадках

РАЗМЕЩЕНИЕ

- Стратегическое развитие e-com (рост объемов, БОльший вес)
 - Эксклюзивные размещения и форматы
 - Тестовые периоды

АНАЛИТИКА

- Данные от площадок обеспечивают:
- Агрегирование продажи
 - Прозрачность
 - Доступность в режиме онлайн
 - Разбивку по форматам продвижения

95 000 ₪ комиссия за ежемесячное ведение и сервисацию 1 бренда

MI Commeta: лучшая экспертиза от лучшей команды



**Настя
Беккер**

Ecommerce Director



**Настя
Моисеева**

Head of Ecommerce
Development



**Аня
Готовцева**

Head of Ecommerce
Distribution



**Настя
Колий**

Account Manager

МІ СОММЕТА

Мы умеем общаться с клиентами

Мы занимаемся стратегией

Мы продаем и настаиваем

Мы размещаем

Мы анализируем

Мы классные 