

Marketing One

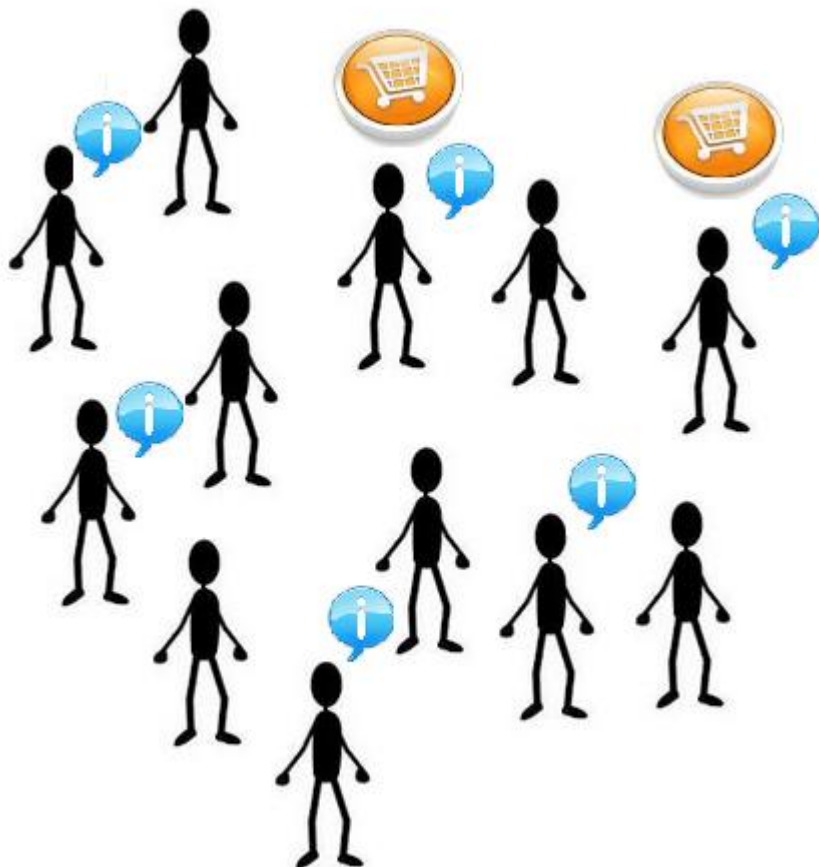
BEST MARKETING EVENTS

XII Бизнес-форум TOP Marketing

Оффлайн-реклама онлайн-проекта

Начальник отдела рекламы E5.RU
Левин Георгий

17 октября 2012



- Российская интернет-аудитория за год увеличилась на **17%**

* Данные у всех примерно одинаковы, это – ФОМ.

- Сейчас она составляет **54,5 млн человек***

* Рост продлится еще лет 5, до тах проникновения.

- Не более **15%** аудитории покупают в интернете*

* есть 3-4 разных оценки, цифра взята максимальная. Как посчитать точно – лично мне неизвестно.

Рекламные рынки

ЭКОНОМИКА
РУНЕТА 2012

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

24,24

млрд. руб.

+53% в 2011

+39% в 2012

МЕДИЙНАЯ РЕКЛАМА

15,83

млрд. руб.

+41% в 2011

+33% в 2012

ВИДЕО- РЕКЛАМА

0,80

млрд. руб.

+53% в 2011

+59% в 2012



- Конкуренция усиливается
- В Рунет идут не только магазины, а и бренды
- Средний переход дорожает
- CPO дорожает
- Всем нужен рост продаж
- Сколько всего трафика – оценить сложно
- Не смотря на рост интернета трафик всегда конечен

- Женщины и мужчины, 30+
- Регулярно покупающие продукты питания и товары для дома в супермаркетах «Перекресток» и магазинах «Пятерочка».
- Умеющие пользоваться Интернетом и пользующиеся им.
- Не совершают покупок в Интернете в силу сложившегося недоверия к интернет-магазинам и консерватизма (необходимость посмотреть и потрогать товар перед покупкой).
- Считают, что покупать в Интернете сложно – «нужно потратить время и нервы, чтобы разобраться, как оформить заказ».

Каналы рекламы при запуске E5.RU	Для чего
Пресса	Обучение рынка, трафик
ТВ	Обучение рынка, трафик
Метро	Обучение рынка, трафик
Автобусные остановки	Навигация, трафик
Маршрутные такси	Навигация, трафик
Рекламные щиты	Навигация, трафик
Промоутеры в магазинах	Обучение рынка, заказы
Реклама в Перекрестках	Навигация, обучение рынка, трафик, заказы

Рекламный щит, метро

СТОЛ ЗАКАЗОВ

E5.RU

300 000 товаров
на каждом  Перекрестке

 Перекресток представляет www.e5.ru

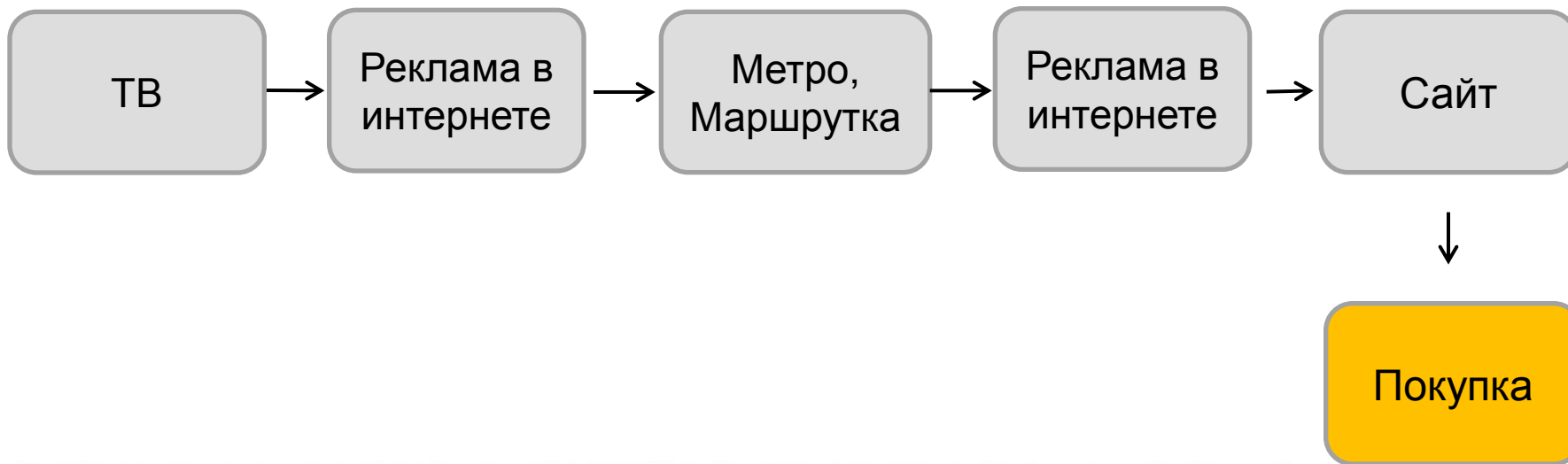
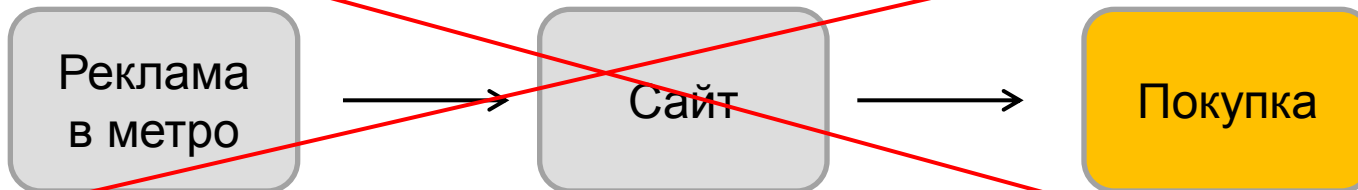


Билеты в метро



Остановки

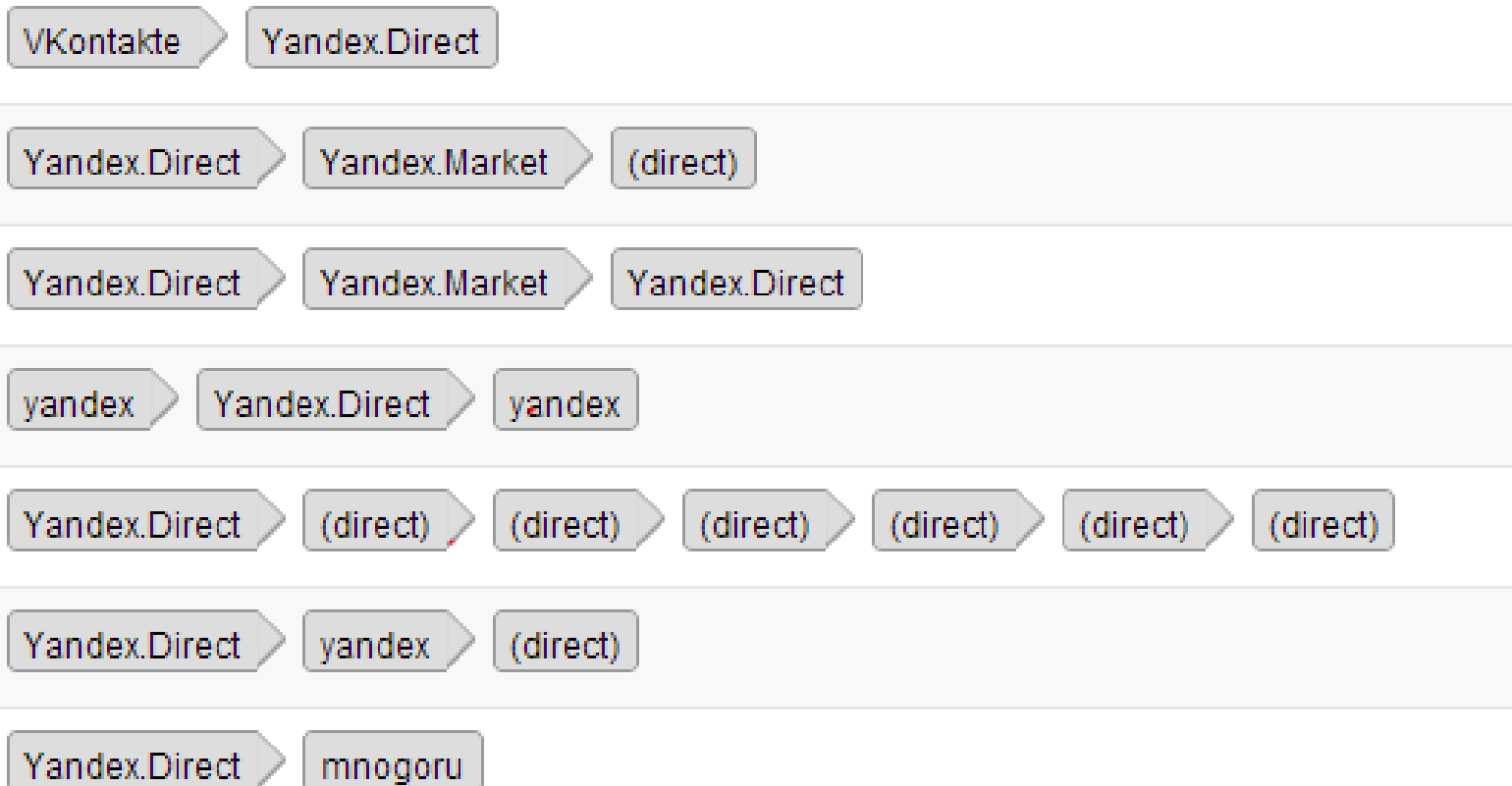




Так не бывает

Источник	Заказы
Яндекс.Директ	100
Яндекс.Маркет	80
Vkontakte	40
SEO	60

Как на самом деле



Добавим офлайн





СТОЛ ЗАКАЗОВ
E5-RU

канцтовары **КНИГИ**
ноутбуки **ДИСКИ** **музыка**
фотоаппараты **телефоны** **сувениры** инструменты
бытовая техника

и многое-многое другое **Закажи на www.e5.ru**

Забери в этом магазине

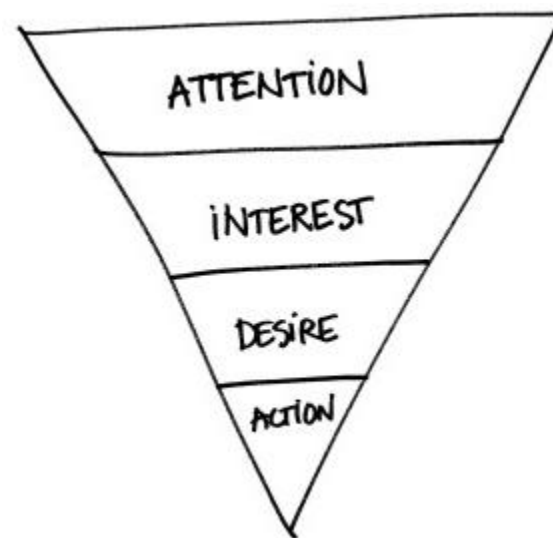
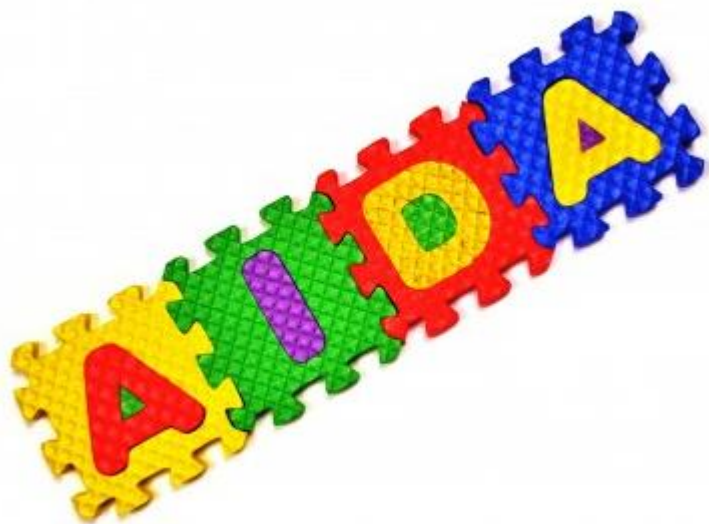
Купили вино?
Закажите бокалы



Заберите здесь

СТОЛ ЗАКАЗОВ
E5-RU

- Чтобы тебя выбрали из 415 продавцов iPhone 4S 64 Gb на Маркете
- Чтобы продать этот iPhone за 36 000 при средней цене 30 000
- Чтобы тебе дали второй шанс, если он сломался



Почему это не работает?

- Дорого! Дорого! **Очень дорого!!!**
- Сложно посчитать эффект
 - Разные телефоны-плохо для брендинга;
 - Разные страницы входа на сайте – сложно и плохо для брендинга.
 - Опросы клиентов по источникам – врут;
 - Фокус-группы – очень дорого и долго.
- Не только заметить, но и зайти на сайт.
- Длинный цикл планирования и дорогая закупка.

Что я в следующий раз сделаю по-другому?

- Дизайн – четче и проще посыл.
- Каждому каналу свои особенности дизайна.
- Каналы – лучше меньше, но чаще.
- Четко выраженное пожелание – зайти на сайт.
- Плюшки – скидка, товар-локомотив, подарок etc.



Каналы:

- Навигация
- Партизанская реклама
- Заказы(раздатка)
- PR
- Выход в регионы

Советы:

- Четче мысль
- Внимательность к каналам
- Учитывайте особенности каналов
- Все же – внимательно считайте.