

ОТ ТРАФИКА К РОСТУ СРЕДНЕГО ЧЕКА: ПРАКТИКА ДЛЯ ОНЛАЙН И ОФФЛАЙН МАГАЗИНОВ

Антон Володькин

М.Видео

Компания М.Видео:

- ✓ 400 магазинов от Калининграда до Владивостока
- ✓ №1 на рынке
- ✓ ОМНИ ритейл (магазины и сайт mvideo.ru)



Тренды 2015-2016



Естественный рост среднего чека

Две стратегии ассортимента в связи с ростом курса \$:
сохранение ассортимента А-Брендов или уход в В-С бренды

Имидж и доверие – критерий роста среднего чека



Восприятие: продвижение дорогих моделей



offi_hanna
M.видео

Подписки

38,7тыс. отметок «Нравится» 3 нед.

offi_hanna Пока все переживают развод Джоли и Питта, (что меня тоже расстраивает) я решила поднять себе настроение, проехала мимо М.Видео и вспомнила, что сегодня старт продаж #iPhone7 🙌👉👈 и купила себе iphone7 📱 Конечно розовый 😊👉👈 #iphone7 #айфон7 #mvideo #МВидео #Ханна #Покупаю #В #МВидео

посмотреть все 818 комментариев

snejhana.94 @optimistka.mio как по фото вы определяете бездушный человек или нет?

_larisa_dokukina_ @offi_hanna зачем тянуть коробку целовать? Может по



Добавьте комментарий...



Восприятие: Гарантия Лучшей Цены

 **Гарантия
лучшей цены**

с 1 июля 2015 г по 31 декабря 2016 г

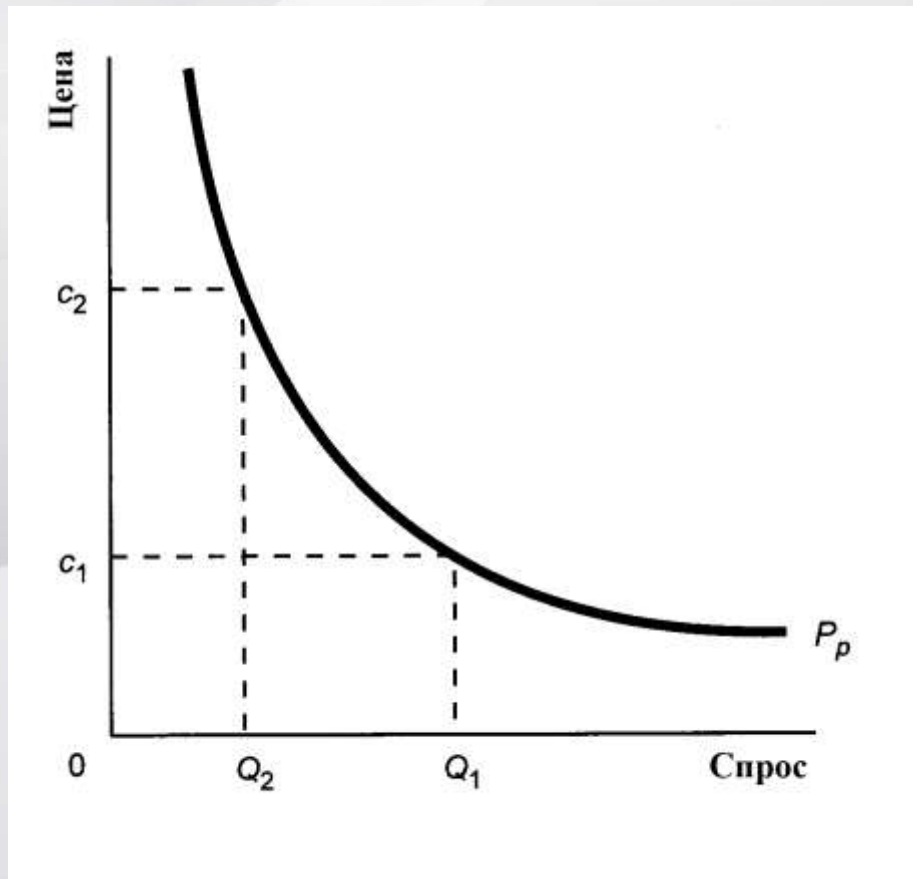
Экосистема: продажи аксессуаров и сервисов

Основные направления:

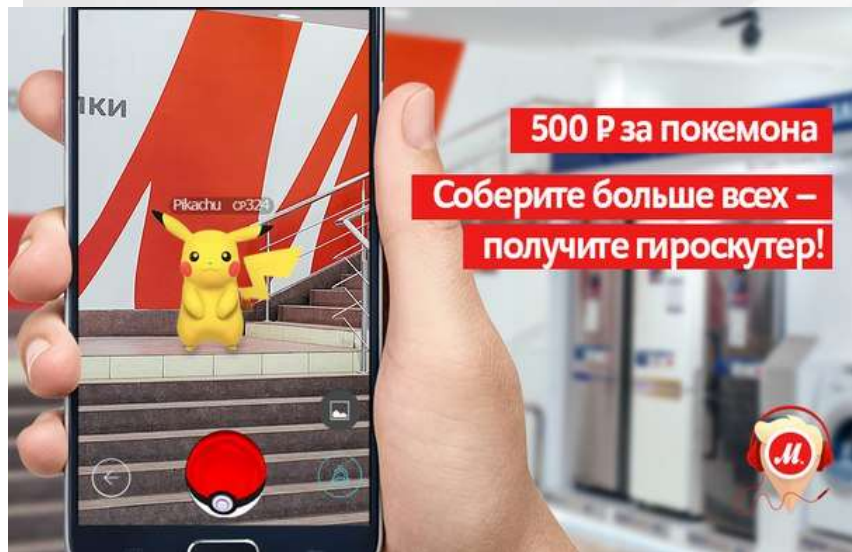
- ✓ Рассрочка на все (товар+аксессуар+услуга)
- ✓ Подбор аксессуаров
- ✓ Максимальная сегментация сервисов (школьные приложения)



Таргетинг чувствительных к скидкам групп



Игры на скидки



Клиенты, чувствительные к скидкам тратят время на получение купона. В то же время купон в сегменте электроники стимулирует к более дорогой покупке.

Промо на средний чек

Множество механик:

- ✓ Скидка на 2 и 3 товар в чеке
- ✓ Дополнительные бонусы за высокий чек
- ✓ Подарок за покупку
- ✓ Акции с платежными системами

Клиенты готовы увеличить свои траты на 15-30% от первоначальных планов. Больше стимулирование не эффективно

с 12 по 25 мая

Тысячи товаров
за **99** Р



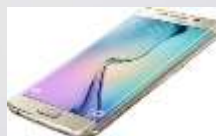
99р. 99р. 99р.

при покупке от 14 990 рублей

mvideo.ru | **М.видео**
нам не всё равно

Привлечение перспективных сегментов

Сегмент – молодежь, геймеры. LTV 100 000 руб за 10 лет



Бизнес задача

Бизнес условие.

В М.Видео игры редко покупают «фанаты гейминга». В основном, покупают «последователи». В связи с этим при запуске новой игры всплеска продаж не наблюдается.

Бизнес задача.

Выход новой игры «Звездные Войны». Ожидается большой интерес со стороны фанатов фильма и активных геймеров. Необходимо привлечь эту аудиторию в М.Видео на запуск игры.

Целевая аудитория

Текущая аудитория



Желаемая аудитория



Схема решения

- 1. Нужно оповестить целевую аудиторию**
- 2. Нужно заинтересовать целевую аудиторию**

Инструменты

Реклама

Промо акция

Спам

PR

Адресная рассылка

Социальные сети

BTL

Конкурсы, розыгрыши

CRM

Сарафанное радио

Подарки

Вирусное видео

Преимущества:

- ✓ доступная стоимость
- ✓ быстрое распространение среди целевой аудитории
- ✓ Эмоциональность
- ✓ дифференциация от конкурентов

Ролик



Штурмовики STAR WARS в «М.Видео».mp4

Пост в Инстаграмм



9gag

ПОДПИСАТЬСЯ

756k отметок «Нравится» 4 дн.

9gag When you're chilling and the boss walks in #9gag @9gagmobile

посмотреть все 46,372 комментариев

yung_ajay @_250715

nabileu xD mcm fuck @silhouette.zhjs

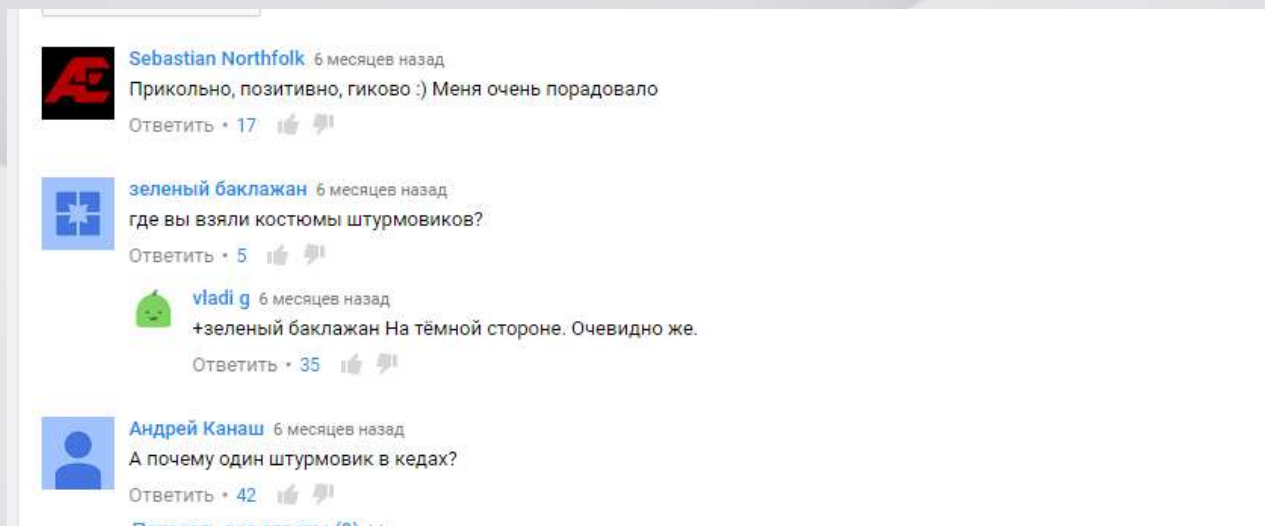
_manga_totoro_ Wenn wir mal arbeiten

Войдите, чтобы поставить «Нравится» или прокомментировать.

...

Результаты

- ✓ Более 1 млн просмотров
- ✓ №1 по продажам на запуске игры



СПАСИБО!

АНТОН ВОЛОДЬКИН

<https://www.facebook.com/anton.volodkin>