

Как расти на стагнирующем рынке?

Елена Корчагова
Директор по маркетингу ООО ТД «Аскона»
26-28 февраля, 2018 год

«АСКОНА» — крупнейший в России вертикально интегрированный ритейлер, специализирующийся на производстве и продаже полного ассортимента товаров для здорового сна: матрасов, кроватей, диванов, подушек, гаджетов для сна и других аксессуаров.

Наша миссия —
мы стремимся
сделать человека
счастливым и здоровым,
давая силы и энергию
для реализации
его мечты



«Аскона» —
является международно —
признанным экспертным
брендом в области
создания индивидуального
пространства и атмосферы
для здорового сна

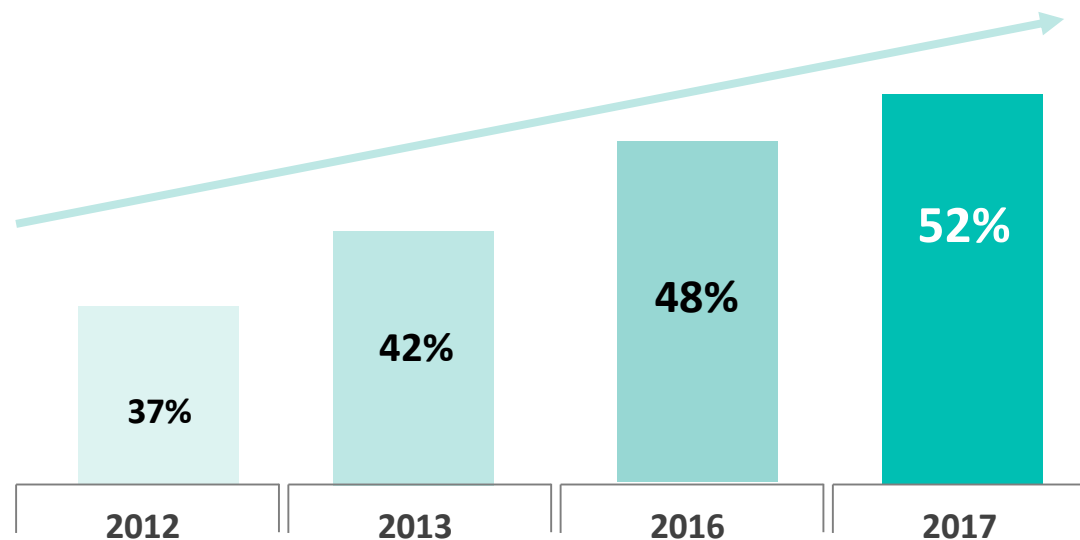
«Аскона» – безоговорочный лидер российского рынка товаров для сна

27 лет
на рынке



«Аскона» — самый узнаваемый бренд матрасов в России. Знание бренда с подсказкой – **86%**.
Узнаваемость сети товаров для здорового сна — **71%**

Динамика доли «Аскона» на рынке матрасов РФ



Выпуск в день



8 500

матрасов



1200

подушек



600

кроватей



400

диванов для сна



Всегда рядом

Вы можете совершить свой заказ удобным для Вас способом: online 24/7 на сайте www.askona.ru или в ближайшем фирменном магазине Askona



География

Салоны представлены по всей стране от Калининграда до Владивостока

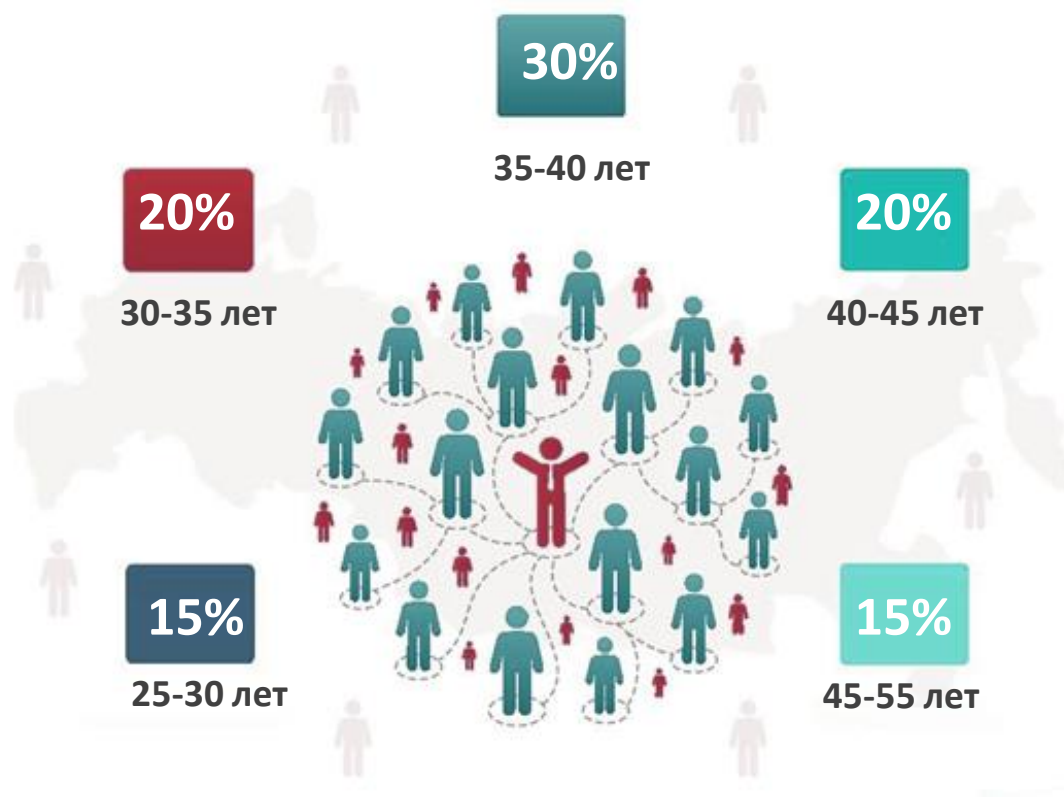


Общая торговая площадь

Более 100 тыс. квадратных метров

Более 1000 магазинов Askona по России и странам СНГ!

Кто наши клиенты и как часто они к нам возвращаются?



Процент ЦА:

- Женщины 63%
- Мужчины 37%

Как было 5 лет назад?

- купили и забыли

Как сейчас?

- 1,81 раз в год

Как будет?

- 4 раза в год

Никто не любит покупать матрасы(

Трансформация из скучного магазина в территорию здорового сна
Как выглядят мебельные салоны?



Одинаково

Скучно

Не интересно

Какой-то бардак...



Такое ощущение, что матрасы
нужны только людям с проблемами
спины или шеи

Для потребителя все матрасы
выглядят одинаково!

«Аскона» – больше, чем просто магазин матрасов



1. Уникальный принцип подбора матраса и подушки
2. Широкий ассортимент сопутствующих товаров – one stop shopping
3. Эксклюзивные бренды со всего мира
4. Уникальные сервисы
5. Shopping experience для всей семьи





Гарантия возврата 30 дней

Не понравилась продукция? Легко вернуть или обменять товар, если он не подошел.



Замер спального места

Сомневаетесь в размерах спального места? Наши сотрудники быстро и качественно произведут замеры, что исключит возможность ошибки при оформлении заказа.



Доставка ко времени

Нужна доставка точно в срок? Закажите услугу «Доставка ко времени» и планируйте свой день так, как Вам удобно.





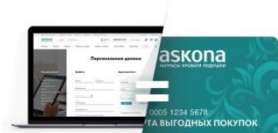
Утилизация матрасов

Не знаете что делать со старым матрасом?
Мы утилизируем его за Вас.



Доставка за 1 день или за 1 час!

При условии наличия товара на складе мы доставим
Ваш заказ за 1 день и оперативно его соберем.



Клуб любителей здорового сна!

Каждая Ваша покупка оплачивает следующую!

Копите бонусы и получайте скидки!

Разница в средних чеках покупки = 22%

Средний чек покупки по сети составляет 28 505 руб.

Средний чек покупки в рамках бонусной программы
34 897 руб.





Подсчет входящего трафика.

Увеличение конверсии (покупка/входящий клиент)
с 5% до 10%.



Занесение всех клиентов в CRM-систему

И последующая проработка действующих и
потенциальных клиентов



Интеграция CRM-системы с IP-телефонией

Для увеличения эффективности работы
с клиентской базой



Построение воронки продаж

100% входящего трафика превращается в:

- 50% клиентов, которым были совершены повторные звонки
- 10% клиентов, которые проявили интерес и совершили покупки

«Аскона» – больше, чем просто магазин матрасов

Ввод новых товарных категорий,
которые составляют 5% от общего оборота.



Текстиль для дома



Массажеры



Ароматы для дома

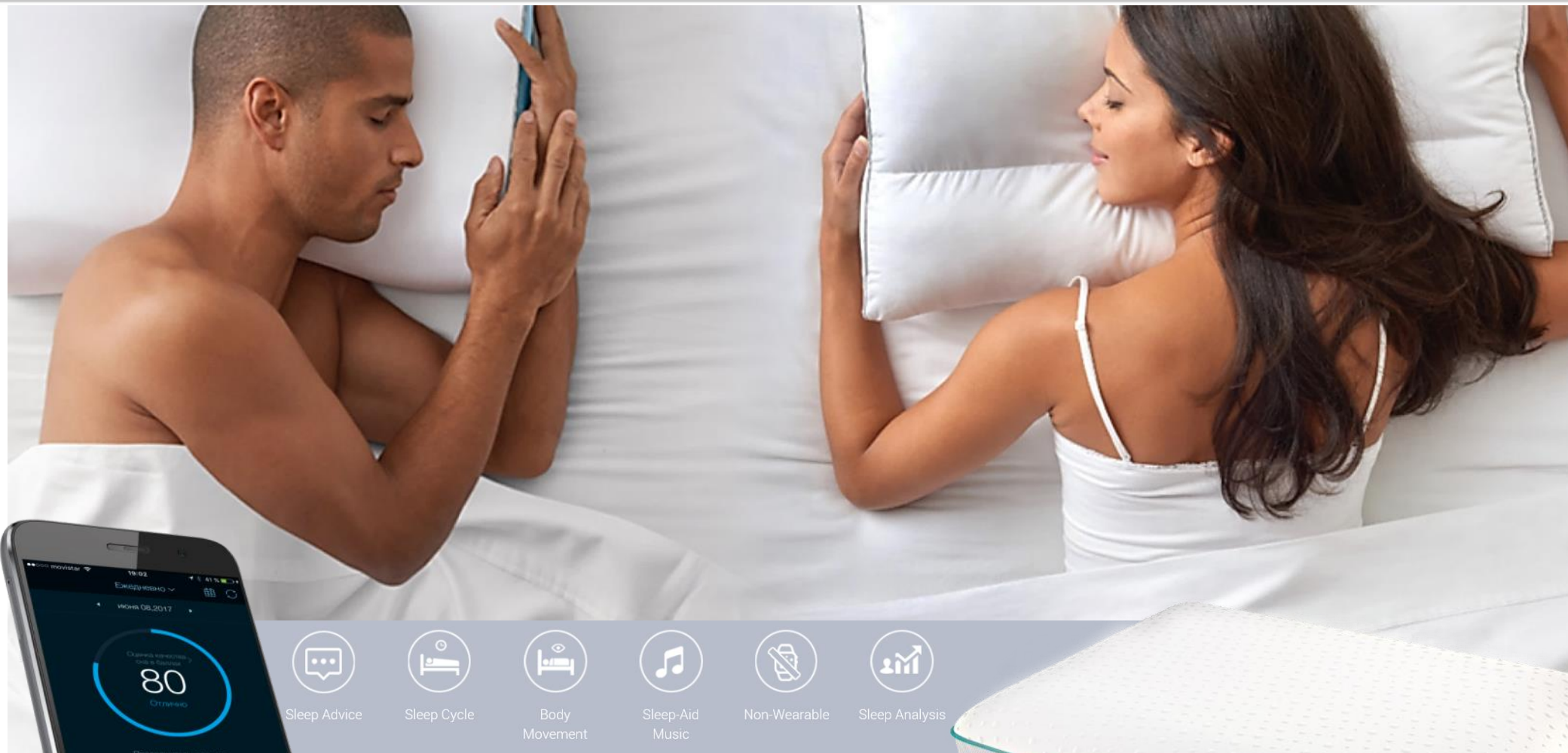


Функциональный текстиль



Аромадиффузоры

Инновационные продукты: умная подушка



SMART  PILLOW

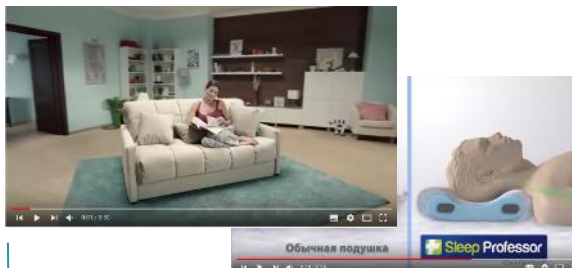
Эволюция бренда «Аскона»



2012

РК «Эксперт»

- УТП – ПРУЖИНА ПЕСОЧНЫЕ ЧАСЫ
- ЭКСПЕРТНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ, НАУЧНЫЙ ПОДХОД
- ЛАБОРАТОРИЯ СНА



2013-2015

Кампания «Территория здорового сна» в рамках которой, были сделаны акценты на другие продуктовые категории, такие как кровати, анатомические диваны, основания Ergomotion, подушки Sleep Professor



2017

Кампания «Спите, чтобы жить»



2011

Запуск первой ТВ кампании

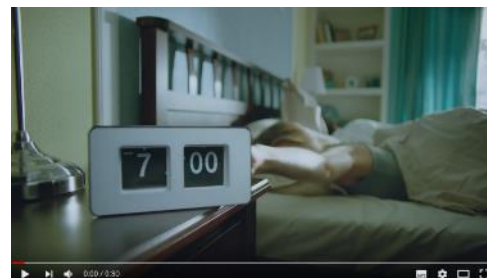


- ЗНАКОМСТВО С БРЕНДОМ
- КОНЦЕПЦИЯ – К НОВОМУ ДНЮ ГОТОВ

2016

Кампания «Территория здорового сна», фокус на салон «Аскона»:

- Сервисы
- Широкий выбор
- Удобство покупки



2017

В рамках кампании «Спите, чтобы жить» запущен триллер «Чужие сны»



ЗДОРОВЫЙ СОН – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРЕНД,
КОТОРЫЙ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ПРИДЕТ В РОССИЮ
КАК В СВОЕ ВРЕМЯ ПРИШЕЛ ЗОЖ



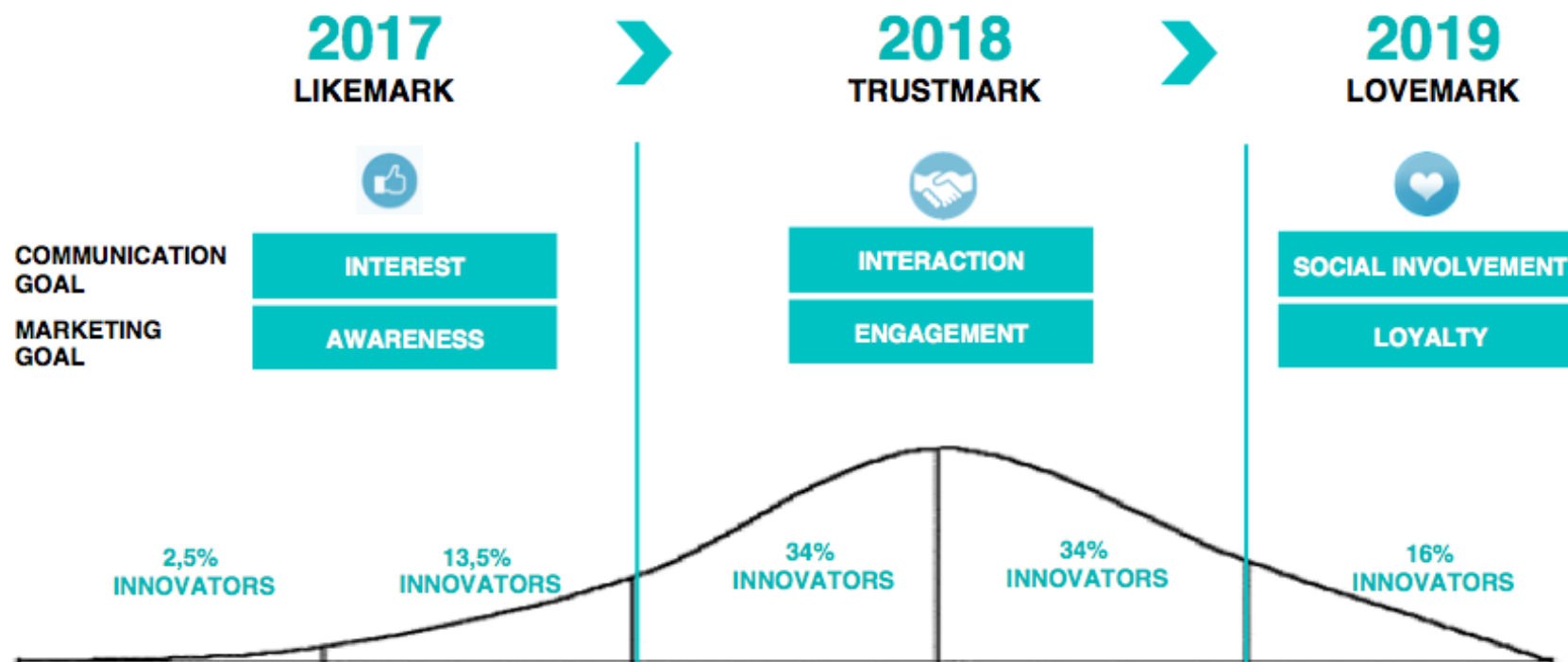
ЗАДАЧА КОММУНИКАЦИЙ «АСКОНА»
РАЗБУДИТЬ КУЛЬТУРУ СНА В РОССИИ, ПОВЫСИВ ЗНАЧИМОСТЬ СНА,
В ЗДОРОВОМ ОБРАЗЕ ЖИЗНИ И СДЕЛАВ **КАЧЕСТВЕННЫЙ СОН**
ЧАСТЬЮ **КАЧЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ**

БОЛЬШАЯ ИДЕЯ ДЛЯ БОЛЬШОГО ПУТИ

СПИТЕ, ЧТОБЫ ЖИТЬ!



РАЗВИТИЕ БРЕНДА АСКОНА: ДВИЖЕНИЕ ОТ TRUST MARK – К LOVE MARK



Маркетинг скучных категорий

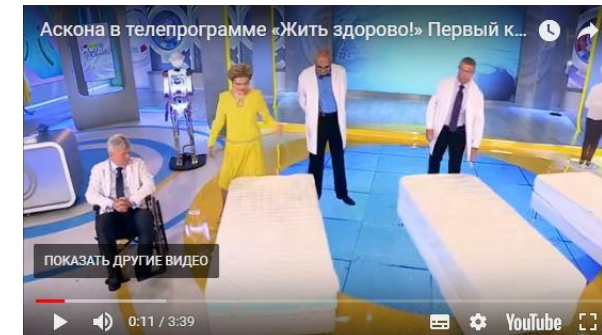
Мы взаимодействуем с нашими клиентами 365 дней в году, 7 дней в неделю, 24 часа в сутки и стремимся максимально расширить число каналов коммуникации, чтобы как можно больше людей задумались о качестве своего сна.

Askona является крупнейшим рекламодателем среди мебельных компаний России: маркетинговый бюджет в 2017 году составит **1 000 000 000 рублей**, к 2019 году увеличится до **2 000 000 000 рублей**.

**TV реклама –
основной канал
продвижения**

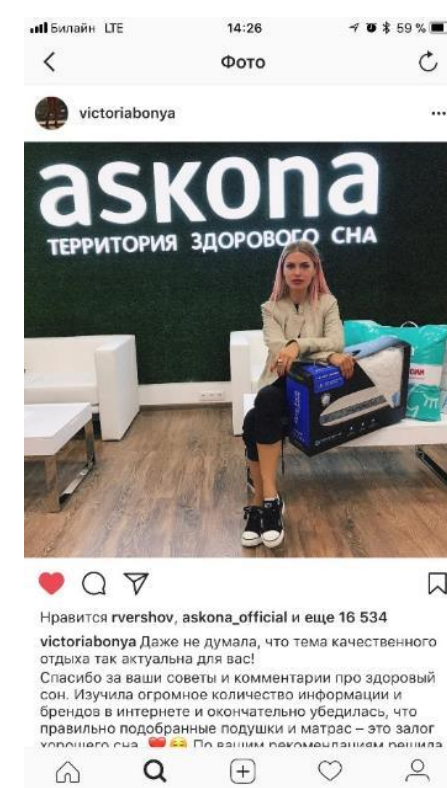
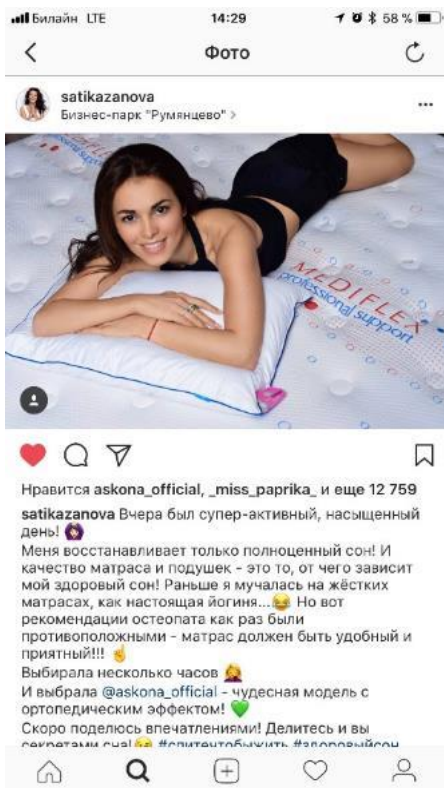


Спецпроекты



Маркетинговая активность

БЛОГГЕРЫ, CELEBRITY, ТРЕНДСЕТТЕРЫ помогают нам сформировать тренд на здоровый сон



БЛОГГЕРЫ, CELEBRITY, ТРЕНДСЕТТЕРЫ помогают нам сформировать тренд на здоровый сон



EDUTAINMENT в нативном формате С ПОМОЩЬЮ OLV



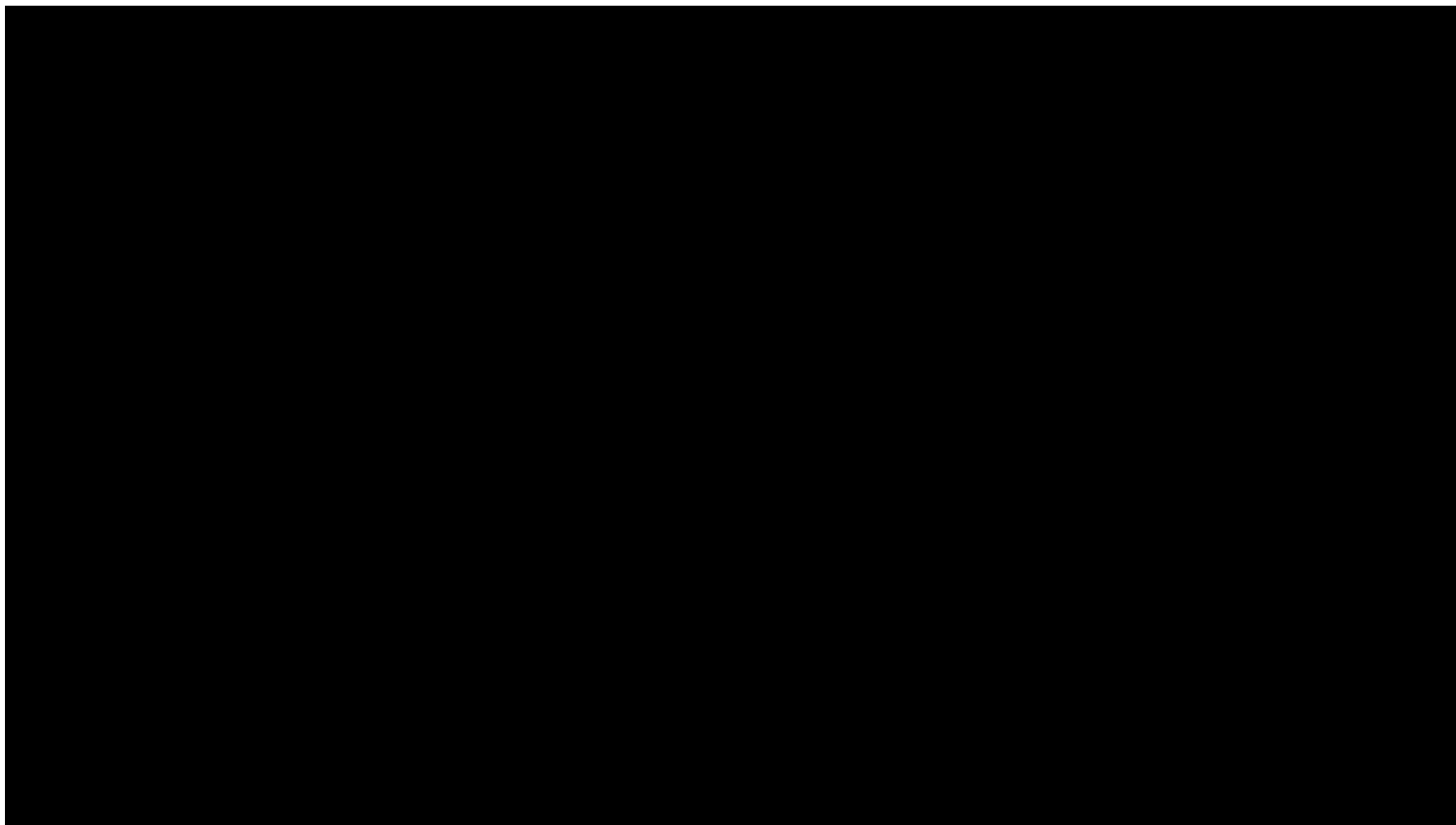
8 200 000
просмотров



3 966 940
просмотров

EDUTAINMENT в нативном формате С ПОМОЩЬЮ OLV

9 300 000
просмотров



- Уникальный shopping experience
- Качественная обработка клиентской базы, увеличение частоты покупки
- Ввод и развитие инновационных продуктов, новых категорий. Экстраполяция экспертизы «Асконы» на данные товарные группы
- Нестандартный подход к коммуникации с клиентом, обучение и вовлечение



СПИТЕ, ЧТОБЫ ЖИТЬ