

Четвертая промышленная революция и вторая маркетинговая революция

«Сроду такого не было и вот опять...»



Юлия Удовенко
Business Transformation Director,
Publicis Groupe

BrandLESS world

**30 000 новых
брендов
запускается
каждый год!**

**2-3 млн руб, 8
месяцев и ты
FMCG!**

**История компании
на рынке важна
только для 28%
потребителей 18-24**

Amazon quietly launched a new 'accelerator' program to create more exclusive brands for its website

PUBLISHED THU, OCT 4 2018 - 2:26 PM EDT | UPDATED THU, OCT 4 2018 - 7:29 PM EDT



Eugene Kim
@EUGENEXM222

SHARE     

KEY POINTS

- Amazon has said it's taking applications for the Amazon Accelerator Program, which is designed to help create more brands sold exclusively on its website.
- The company is using multiple tactics to expand its exclusive product offerings.
- Amazon's private label business is on pace to generate \$25 billion in sales by 2022, according to SunTrust Robinson Humphrey.

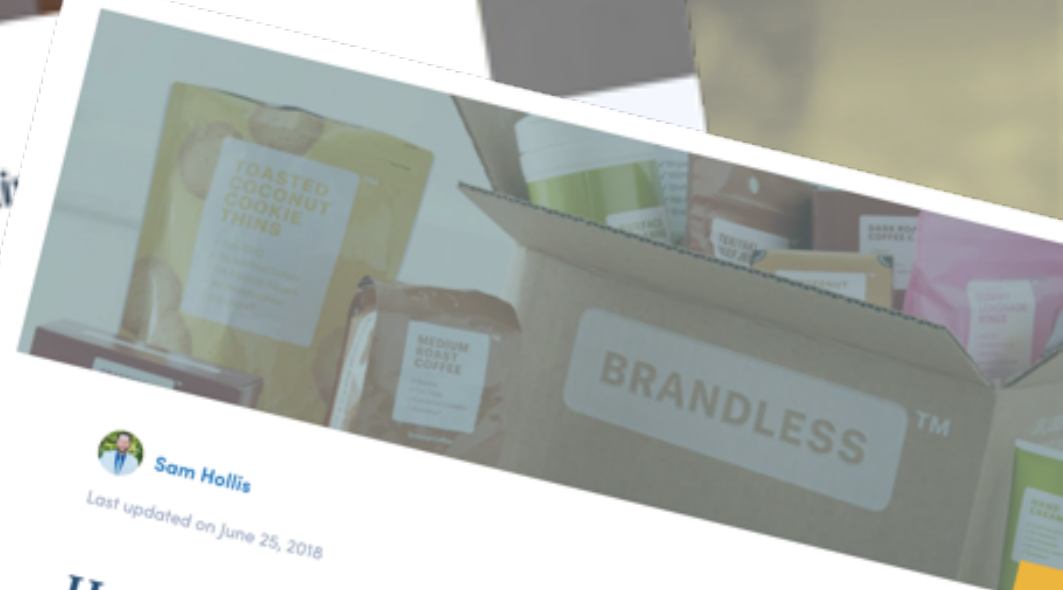
**BEYOND
THE VALLEY**
Your daily dose of
global tech news

Rising Amazon Competitor, Brandless, Grew Customer Spend 400%+

Value-priced grocery and household goods alternative Brandless saw uptick across online customer spend, customers, and order volume in the past year.

Key Takeaways

- Brandless order volume and buyer counts grew 326% and 293% over the year
- 20% of customers who made a first Brandless purchase in Q2 returned in Q3
- In September 2018, more than half (53%) of Brandless online purchases were repeat purchases



 Sam Hollis

Last updated on June 25, 2018

How Brandless built one of the most powerful brands in CPG

There was once a time—not so long ago—when buying the “store brand” was a downgrade.

А тем временем...

AliExpress меняет бизнес-модель в России



Игорь Бахарев

Сегодня, в 11:23, в Новости e-commerce, в сюжете: [alibaba](#)

Понравилась статья — поделись с коллегами

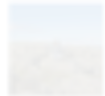


Aliexpress открывает свою площадку для российских компаний малого и среднего бизнеса. Как сообщают в компании, платформа открыла свободную регистрацию для российских брендов - они получают доступ к более чем 20-миллионной аудитории - ранее такая опция была доступна только китайским продавцам. На площадке будут торговать как малые и средние предприятия, так и индивидуальные предприниматели.

При этом требования к российским продавцам будут минимальны, без ограничений по обороту, сервису или доставке. Поставщики будут сами решать, в каких регионах продавать продукцию, доставлять товары можно будет своими силами либо с использованием сервисов AliExpress. На первом этапе они смогут реализовывать товары только на российском рынке, в дальнейшем география будет расширяться.

А тем временем...

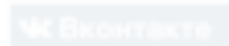
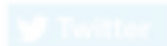
AliExpress меняет бизнес-модель в России



Игорь Бекрен

Сегодня, в 11:23, в Новости в компании, в сайте: [aliexpress](#)

Понравилась статья — поделись с коллегами



При этом требования к российским продавцам будут минимальны, без ограничений по обороту, сервису или доставке. Поставщики будут сами решать, в каких регионах продавать продукцию, доставлять товары можно будет своими силами либо с использованием сервисов AliExpress. На первом этапе они смогут реализовывать товары только на российском рынке, в дальнейшем география будет расширяться.

использованием сервисов AliExpress. На первом этапе они смогут реализовывать товары только на российском рынке, в дальнейшем география будет расширяться.

We are in the world of gardens! WALLED GARDENS!

**amazon**

**Google**



**Yandex**

**@ mail.ru
group**

**Alibaba Group**

**Tencent 腾讯**

REVENUE FOR 1000 IMPRESSIONS

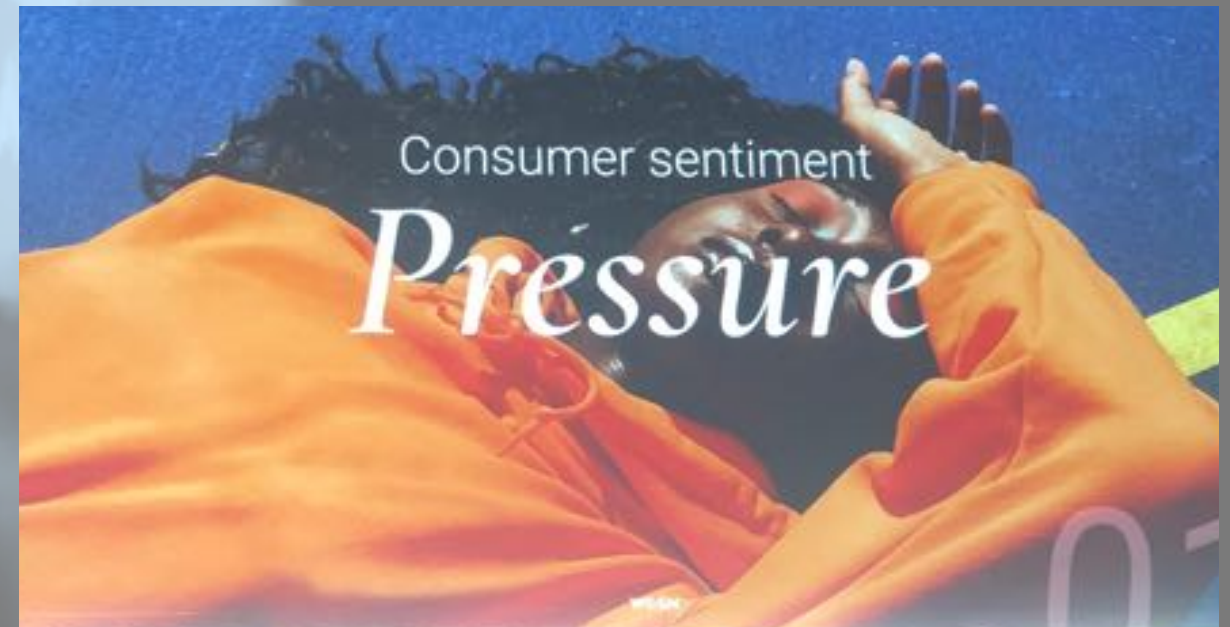
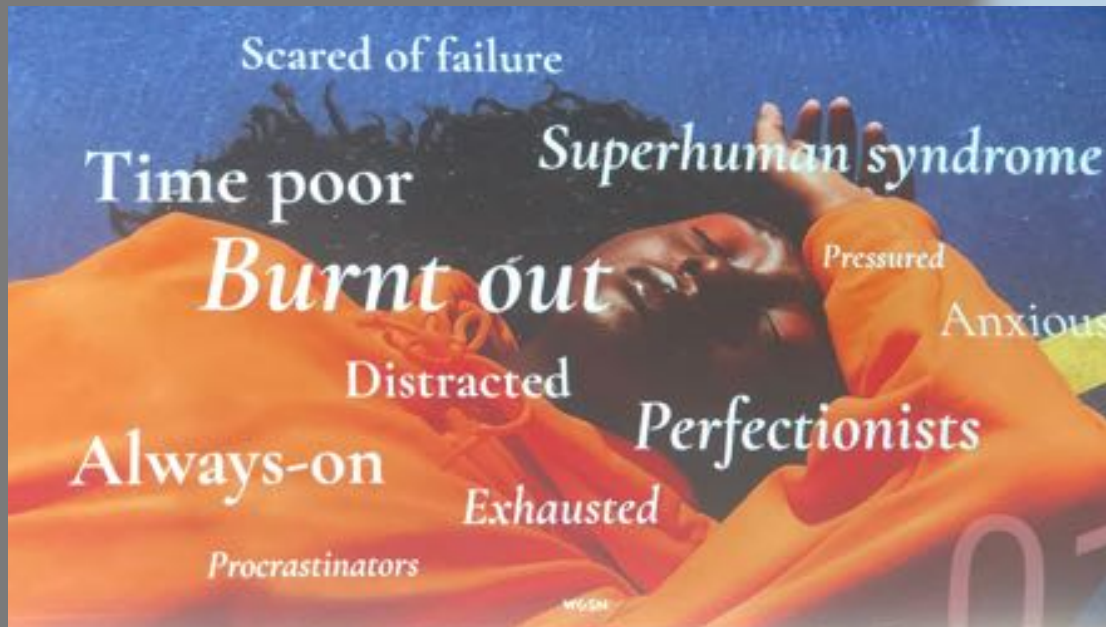
PLATFORM STICKNESS

**“Nothing else matters”
© Metallica**

Guided Consumer

или «Glorious Death of Consideration»

WG:SN CONSUMER 2021: **THE COMPRESSIONISTS**



Трансформация Брендов

От СМО к **CGO** (Chief Growth Officer)

организационная трансформация для объединения product developments + marketing + distribution

От отдельных сделок к **управлению экосистемами**

создание синергии активов

От Awareness (бренд-капитал) к **LTV (life time value)**

“Clients paid to build brands, now they pay to build the business. Brands are no longer build by ads”

- Brian Whipple, CEO Accenture



Трансформация Агентств

PUBLICIS GROUPE ACQUIRES EPSILON IN \$4.4 BILLION DEAL

Holding company snags email and data marketing juggernaut

By George P. Sileo, Published on April 14, 2019.



Credit: Illustration by Ad Age. Composite images: Publicis Groupe, Epsilon and iStock

BEHIND ACCENTURE'S GROUNDBREAKING DROGA5 DEAL

The agency's management team will largely remain intact

By Judann Pollack, Published on April 03, 2019.



David Droga in 2016 Credit: John Lamparski/Getty Images for Advertising Week New York



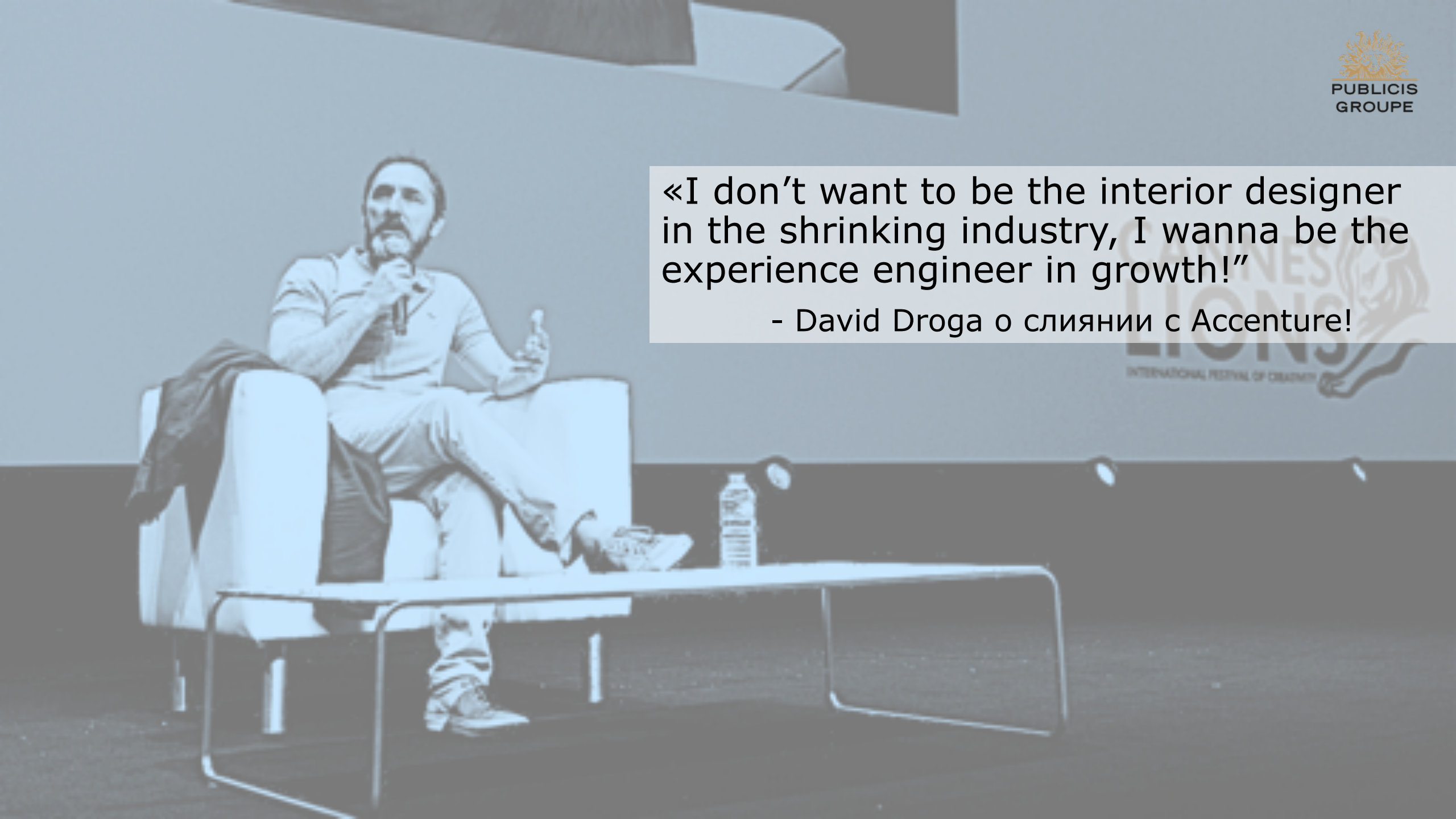
Biggie Colls

@ColleenMargret



“Droga has no master, Droga is a free agency!” Help us [#FreeDroga](#)
[#JoinTheMovement](#) @TerriAndSandy
gofundme.com/y9d7ee-freedro...

♡ 14 6:10 PM - Jun 20, 2019



«I don't want to be the interior designer in the shrinking industry, I wanna be the experience engineer in growth!"

- David Droga о слиянии с Accenture!



**PUBLICIS
GROUPE**

**ECOSYSTEMS
MANAGEMENT**

**TECHNOLOGY
PROVIDER**

**DATA
OPERATOR**



СПАСИБО!

Julia.udovenko@publicismedia.com

<https://t.me/digitalopinion>