



УТКОНОС:
И. И. ОНЛАЙН

M-COMMERCE в Утконос ОНЛАЙН

2020 г

НЕСКОЛЬКО
ФАКТОВ

АССОРТИМЕНТ

40 000 SKU

ОБОРОТ В 2019 ГОДУ

10,2 млрд ₹
(С НДС)

7 400 ₹

СРЕДНИЙ ЧЕК

44

SKU В ЧЕКЕ

680

АВТОМОБИЛЕЙ

200 тонн

ТОВАРОВ В ДЕНЬ

270 000

ПОКУПАТЕЛЕЙ
В 2019 ГОДУ

51% заказов делалось
с мобильных телефонов

О КАТЕГОРИИ E-GROCERY

самая быстрорастущая категория в онлайн торговле

В 2019 году объём российского рынка онлайн-доставки продуктов питания и товаров повседневного спроса ритейлерами и службами доставки составил

45 млрд руб.

Рост 2019 vs 2018 составил **+50%**

Прогноз на 2020 vs 2019 **+200%**



MOBILE M-COMMERCE



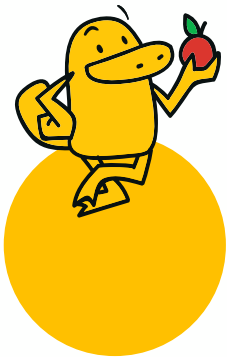
Существенно выросла доля приложений в категории «Еда» — на 224% в 2019 по сравнению с 2018 годом.

>30% всех заказов в e-commerce совершаются в мобилье

+50% составил рост год к году в категории e-grocery

~50% всех заказов в Утконос приходится на мобайл, и эта доля растёт

M-COMMERS СТРАТЕГИЯ



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТА

Формирование CVP

Стимуляция первой
Покупки

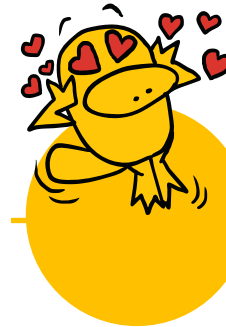
Перевод клиента
в активные



РАЗВИТИЕ

Предложение новых
товаров и категорий

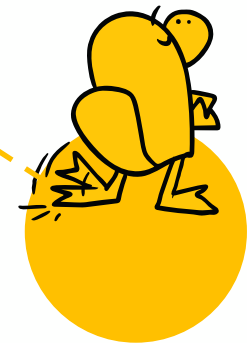
Увеличение частоты
покупки



ЕЩЕ БОЛЬШЕ РАЗВИВАЕМ

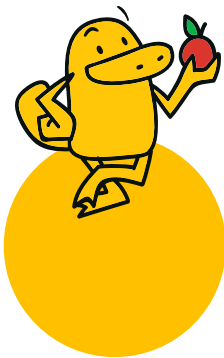
Развлекаем клиента

Чувствуем пульс
клиента



А ЕСЛИ ВДРУГ...

M-COMMERS СТРАТЕГИЯ



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТА

Формирование CVP

Стимуляция первой
Покупки

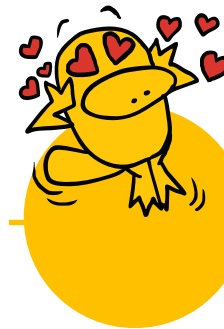
Перевод клиента
в активные



РАЗВИТИЕ

Предложение новых
товаров и категорий

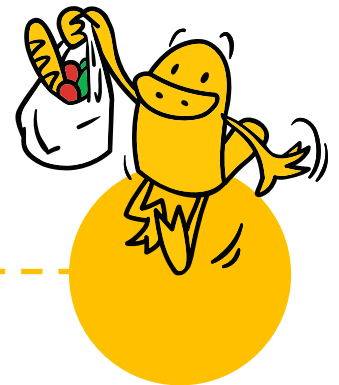
Увеличение частоты
покупки



ЕЩЕ БОЛЬШЕ РАЗВИВАЕМ

Развлекаем клиента

Чувствуем пульс
клиента



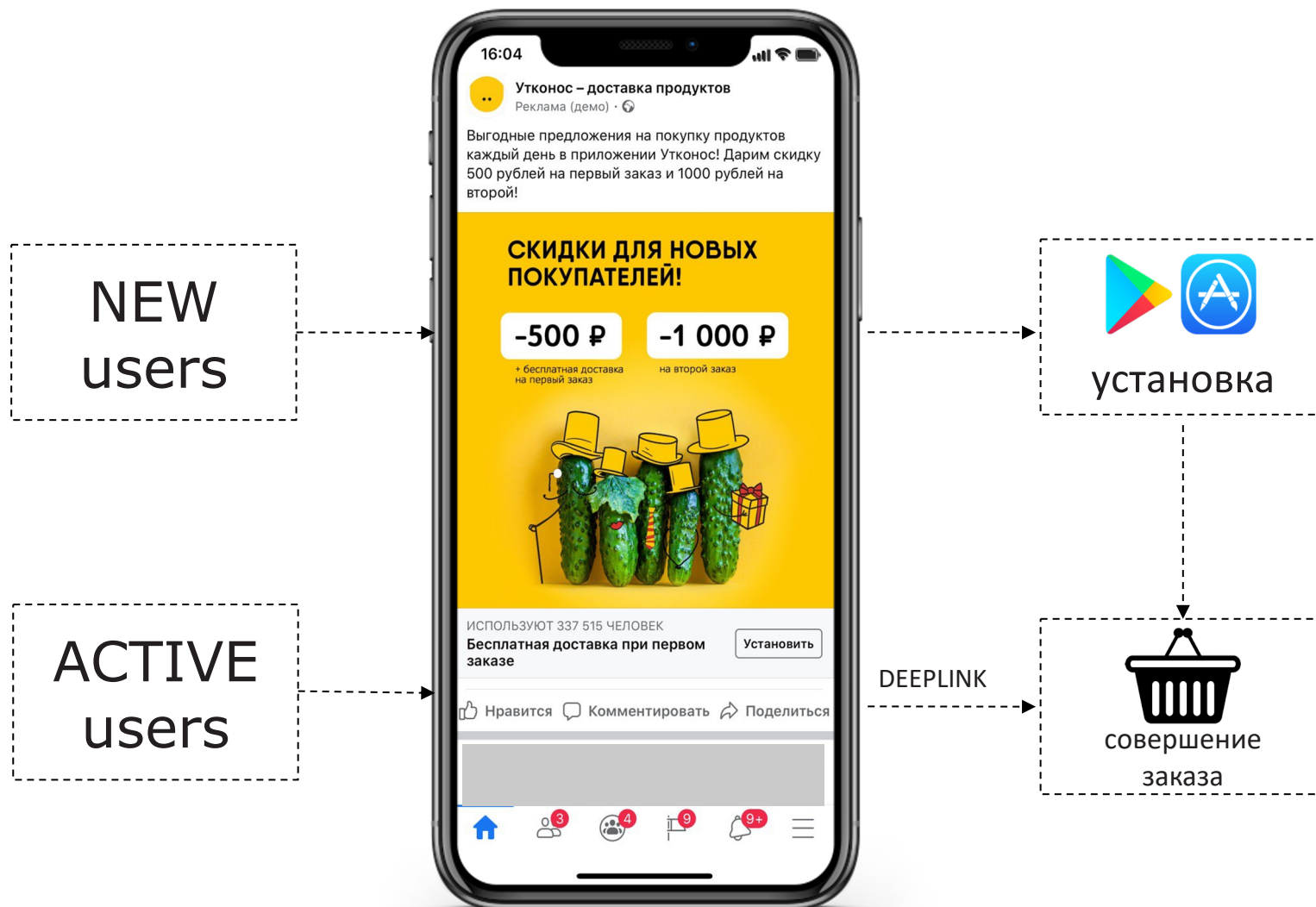
ВОЗВРАЩАЕМ!

M-COMMERS СТРАТЕГИЯ



M-COMMERS СТРАТЕГИЯ

После установки приложения пользователем мы получаем детализированные данные о нем, что позволяет сегментировать и использовать полученную аудиторию в будущем.



- Город;
- Регион;
- IP;
- Индекс;
- Модель телефона;
- Версия ОС;
- Оператор;
- Wi-Fi or Mobile;
- Время касания;
- Время инсталла;
- Время всех событий;
- ID Устройства;
- AF ID;
- И многое другое.

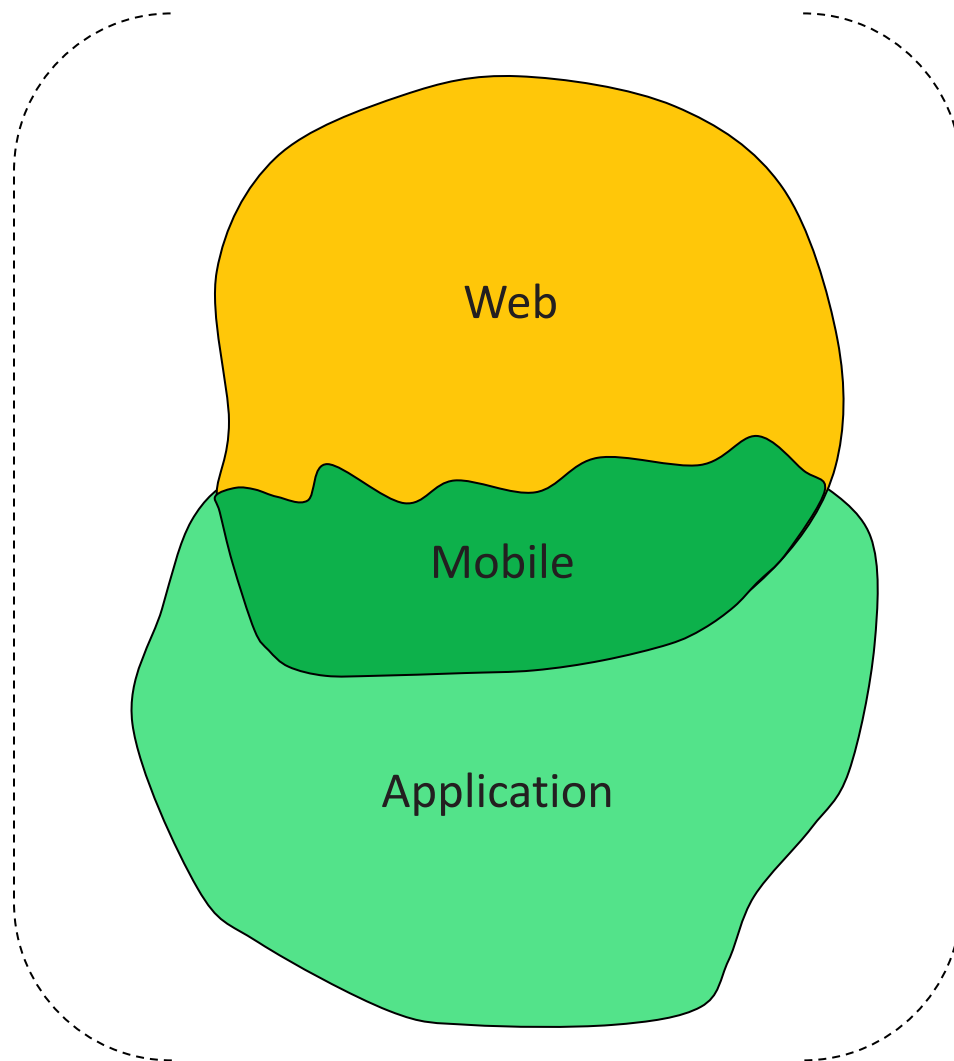
M-COMMERS СТРАТЕГИЯ

Единая стратегия

Используем согласованную стратегию продвижения на всех площадках, где веб и мобайл могут пересекаться, не допуская конкуренции

Ретаргетинг

Сохраняем и возвращаем всех пользователей веба и мобайла, выступая как дополнительный источник трафика и заказов



Только новички

Во всех РК исключаем пользователей, когда-либо делавших заказ в Утконос в вебе и мобайле

Актуальность

Все акции важно запускать и останавливать вовремя, сохраняя актуальность креативов и УТП во всех каналах

M-COMMERS СТРАТЕГИЯ

X2

раза снизили САС в течение года

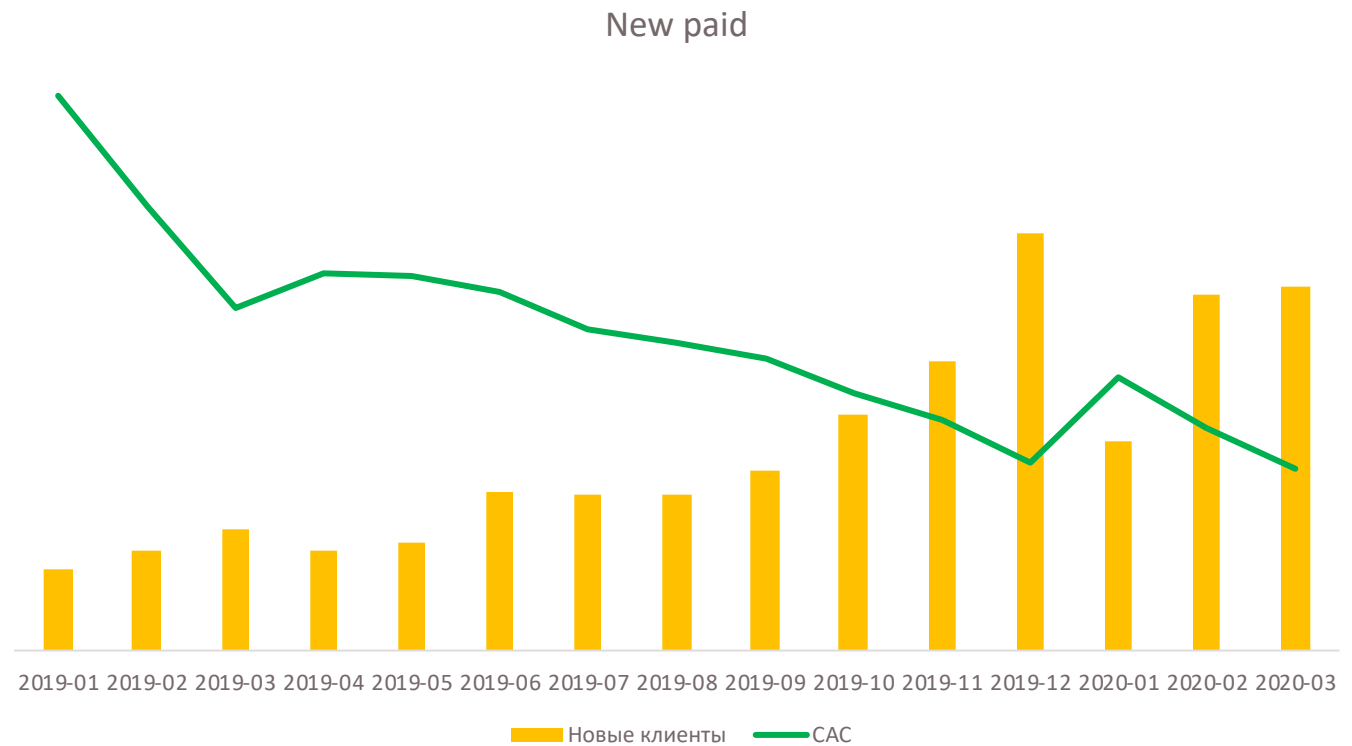
X3.7

Рост количества уникальных заказов за год

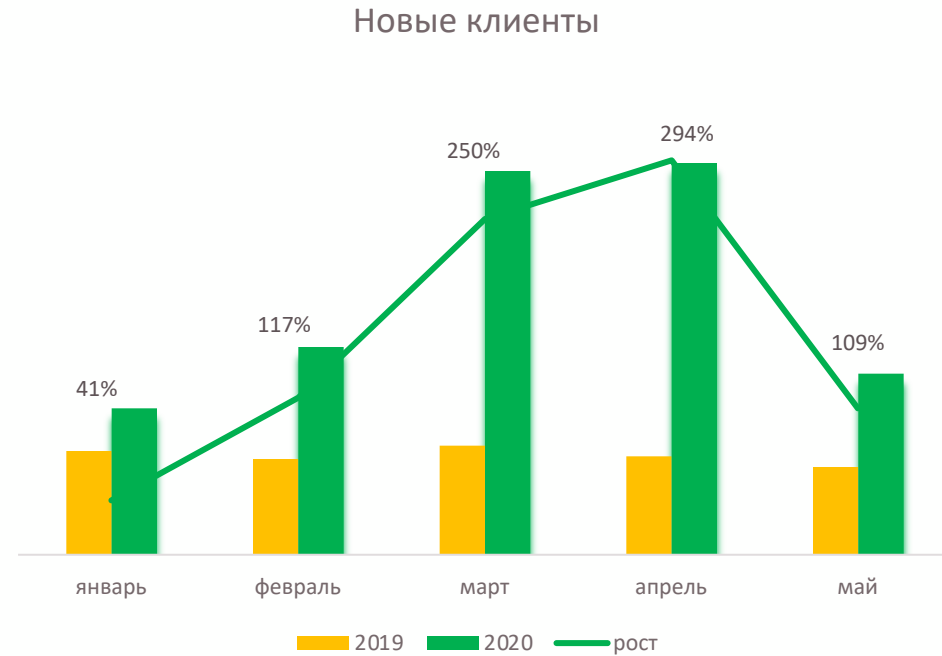
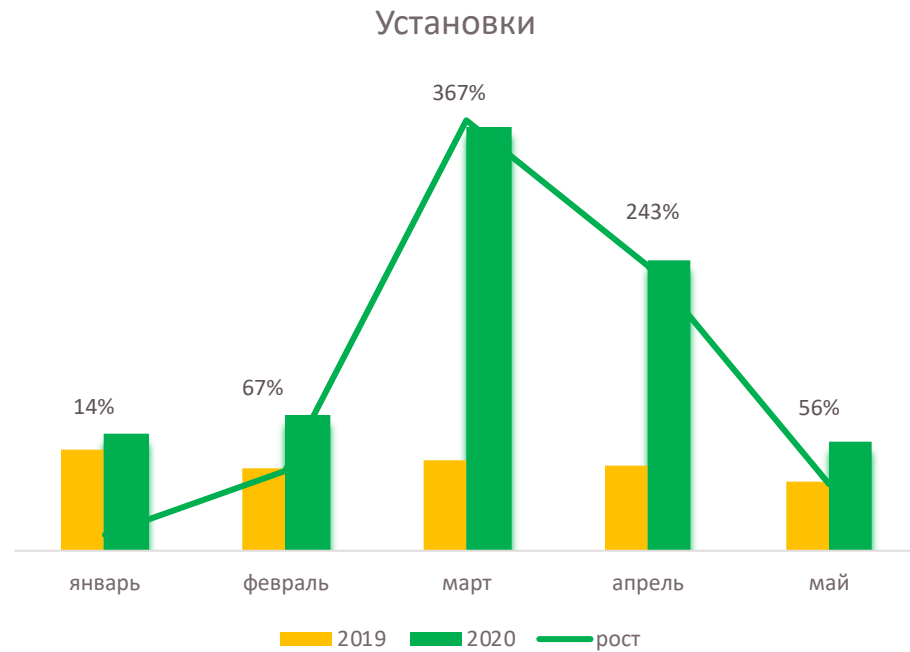
X2 раза увеличили количество установок. А так же **снизить их стоимость на 30%**

9

новых источников протестировали в течение 2019 года

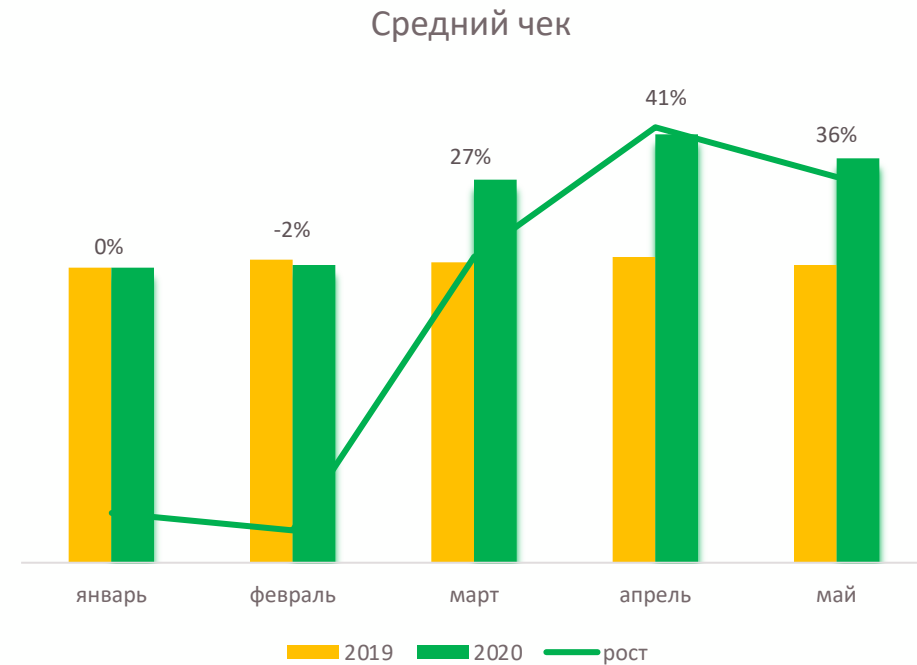
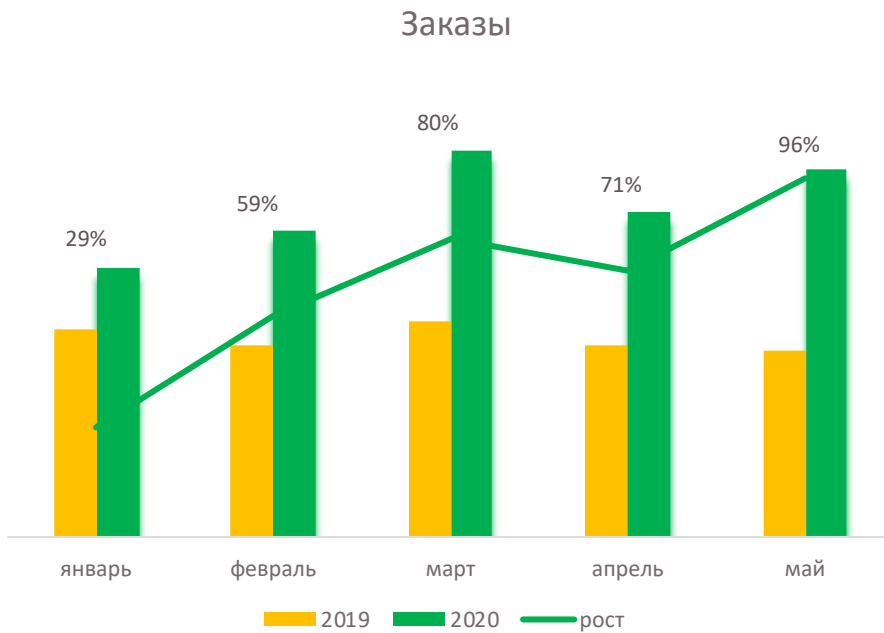


О ПРИЛОЖЕНИИ ACTIVITY



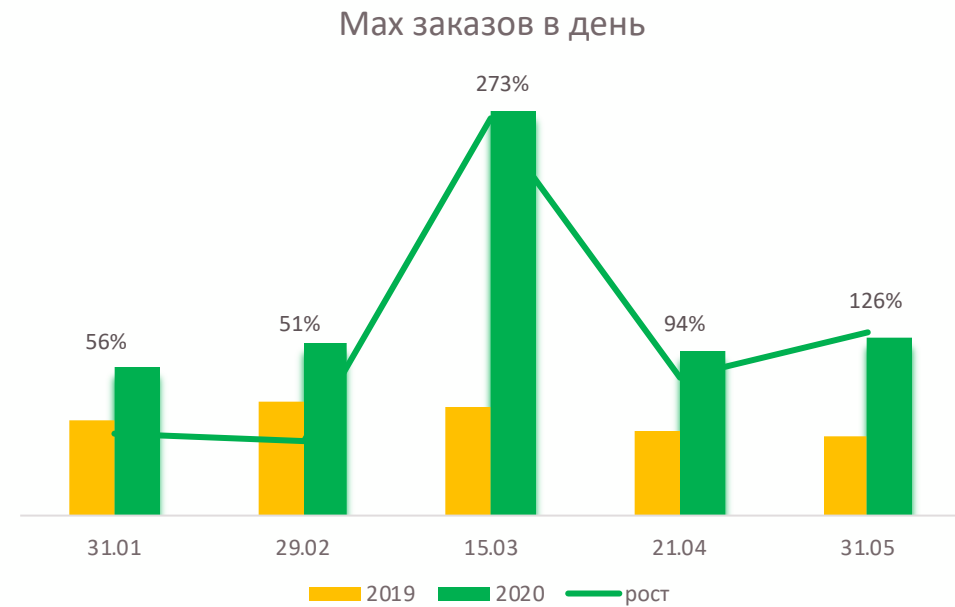
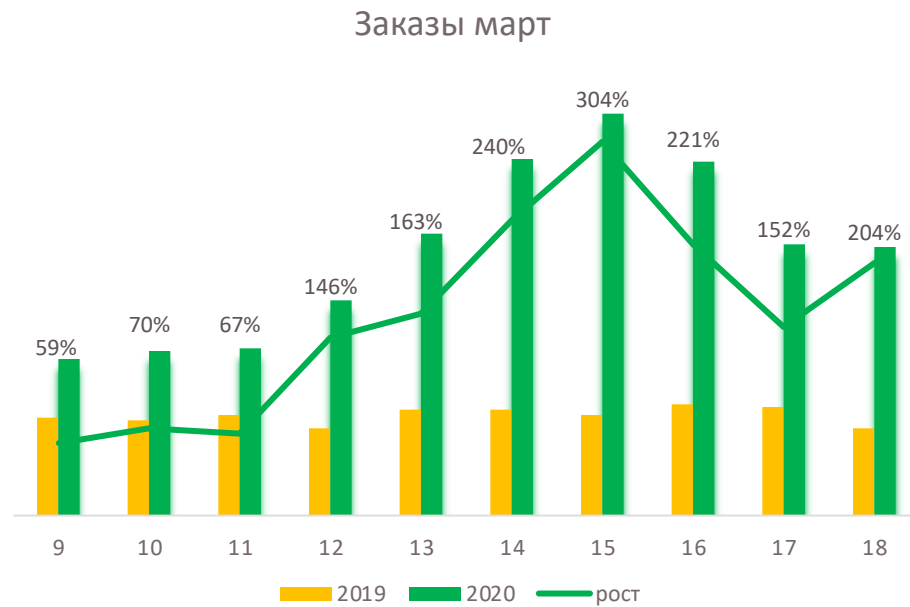
Рост установок YoY до 367% в марте.
Рост новых клиентов YoY до 294% в марте.

О ПРИЛОЖЕНИИ ORDERS



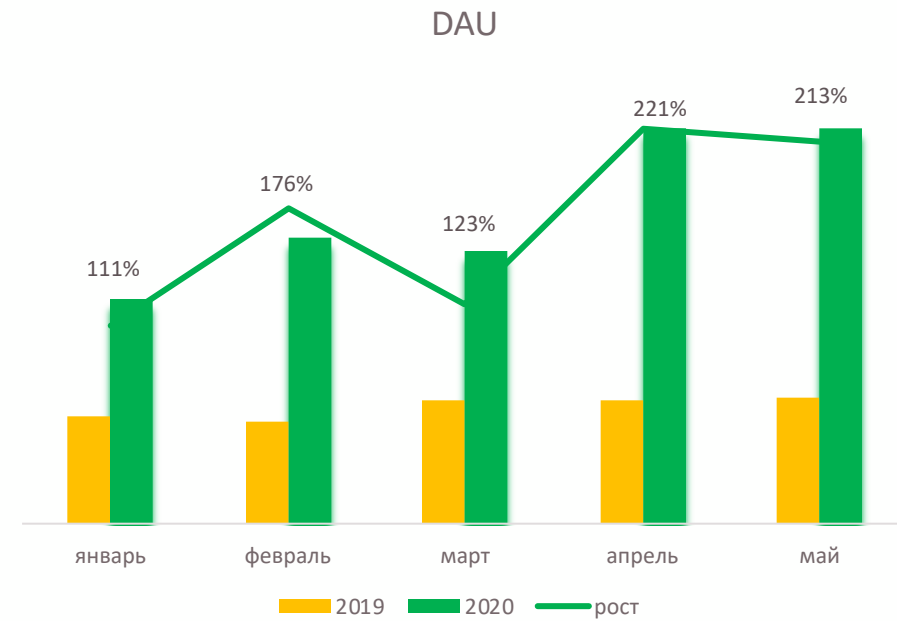
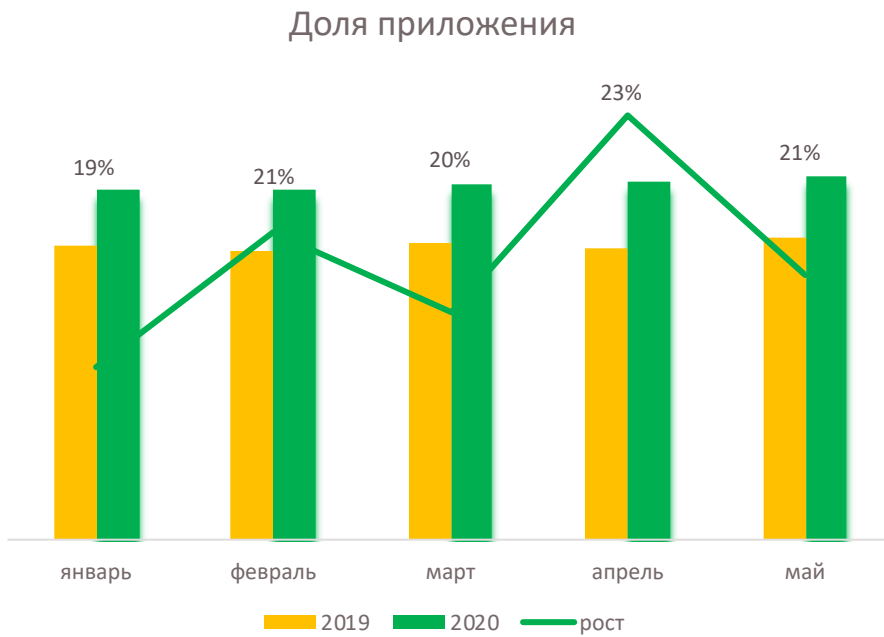
Рост заказов YoY до 80% в марте.
Рост среднего чека YoY до 40% апреле.

О ПРИЛОЖЕНИИ ORDERS



Пиковый день по заказам 15 марта YoY на 304%.
Пиковые дни по заказам в 2020г.

О ПРИЛОЖЕНИИ USERS



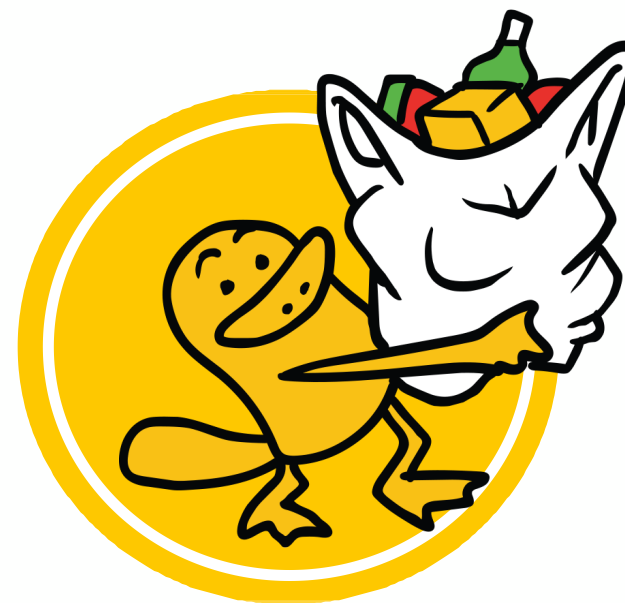
Доля приложения выросла YoY на 23% апреле.
Рост DAU YoY до 220% апреле.

Утконос ОНЛАЙН

ВЫВОДЫ

Во время пандемии:

- Предоставили специальные условия доставки для пенсионеров и людей с ограниченными возможностями
- Открыли новый склад с экспресс-доставкой
- Сделали готовые наборы Утконос БОКС
- Внедрили бесконтактную доставку и доставку в багажник
- Чат-бот для оперативной консультации клиентов
- Ответы на вопросы и отзывы в социальных сетях





Утконос ОНЛАЙН

ВЫВОДЫ И ПЛАНЫ

Реализовано:

- Расширение географии доставки по МО и ближайшие регионы.
- Экспресс доставка от 2-х часов - Утконос МИНИ.
- Открыли дополнительный склад в Москве ФЦ «Мосрентген» в формате «МИНИ».
- Арендовали второй ФЦ «Волковский», котором внедряем экспресс-доставку.
- Сервис доставки продуктов «В багажник».
- Арендовали фулфилмент-центр в Санкт-Петербурге.

Планируем:

- Рост доли приложения до 60% от всех заказов.
- Расширение целевой аудитории за счет экспресс-доставки.
- Выход в регионы.

И СПАСИБО! И ВОПРОСЫ?



orekhova_i@utkonos.ru

telegram: @irinaore



@utkonos_online