



ЕЖЕДНЕВНЫЕ ВЫЗОВЫ В DIGITAL-СРЕДЕ: СКЕЛЕТЫ В ШКАФУ BRANDFORMANCE'а

Иван Мерзликин
IDS Vorjomi



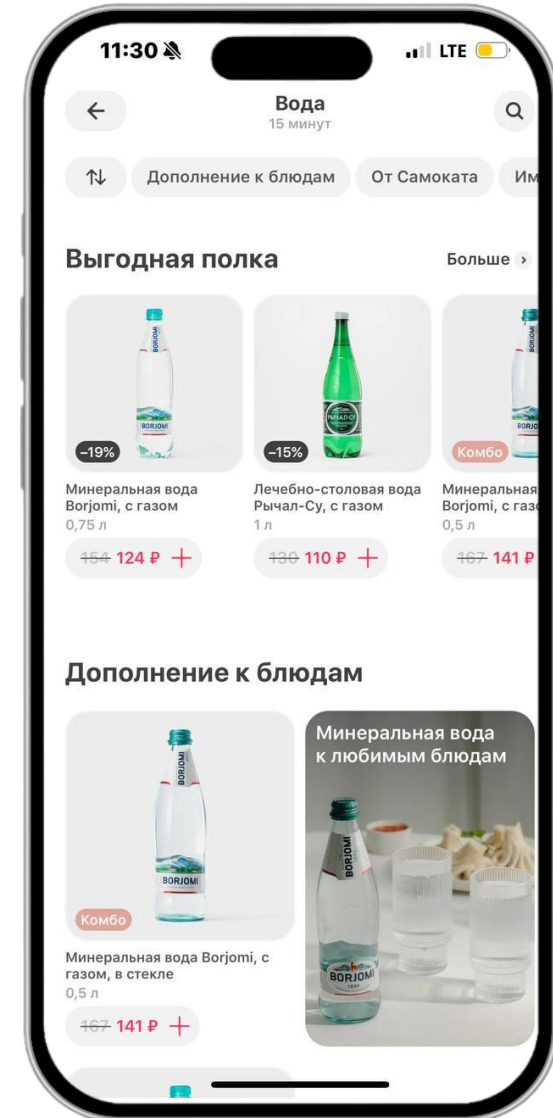
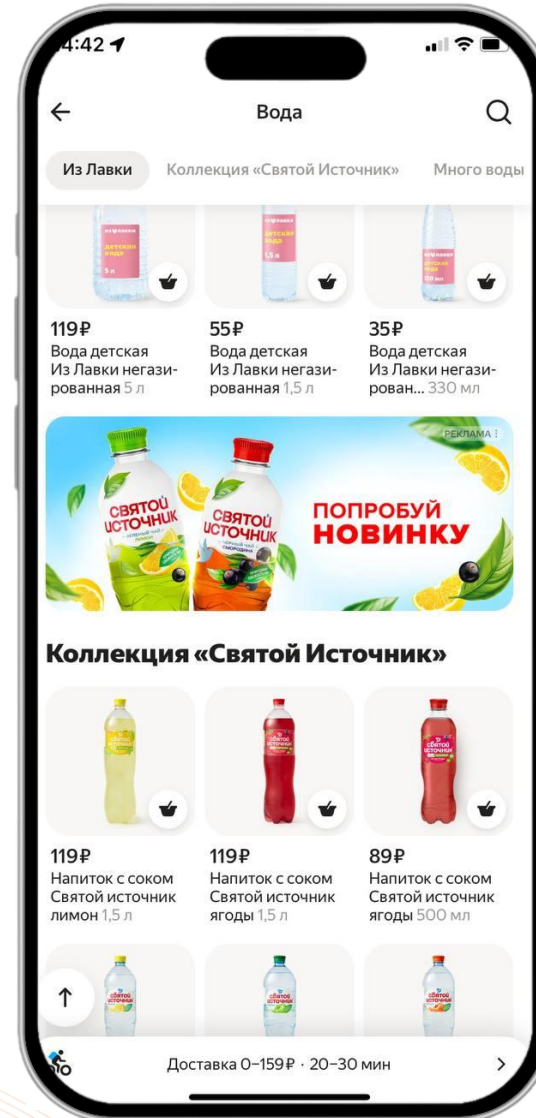
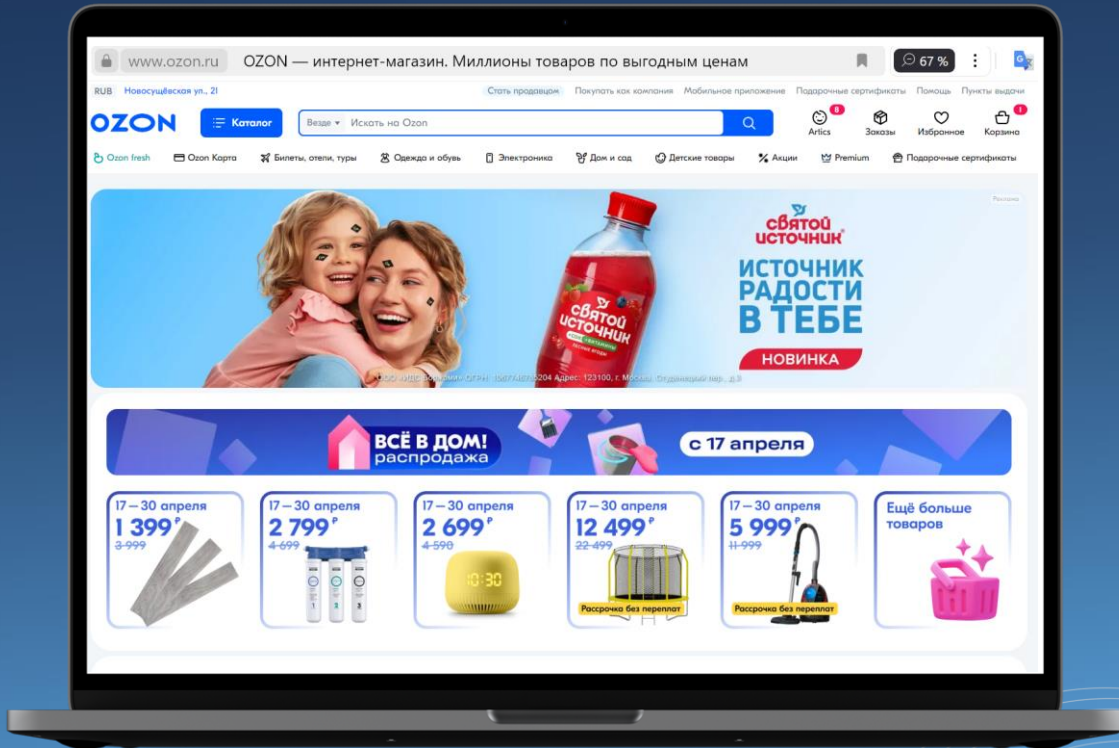
РОСТ БИЗНЕСА ТРЕБУЕТ РОСТА КАЧЕСТВА И ПРОЗРАЧНОСТИ ДОСТУПНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

инструменты фрагментированы, вопросов много:

качество контакта, непрозрачность эффективности, недельные частоты и тд



BRANDFORMANCE – ЭТО КОГДА У ТЕБЯ И КАРТИНКА КРАСИВАЯ, И ЦИФР МНОГО В ТЕОРИИ



НЕ ОНЛАЙНОМ ЕДИНЫМ ЖИВ МАРКЕТОЛОГ

ПОДДЕРЖКА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ «BORJOMI FOOD PAIRING» РАСПОЛОЖЕНИЕМ ПРОДУКТА В КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

САЙТ



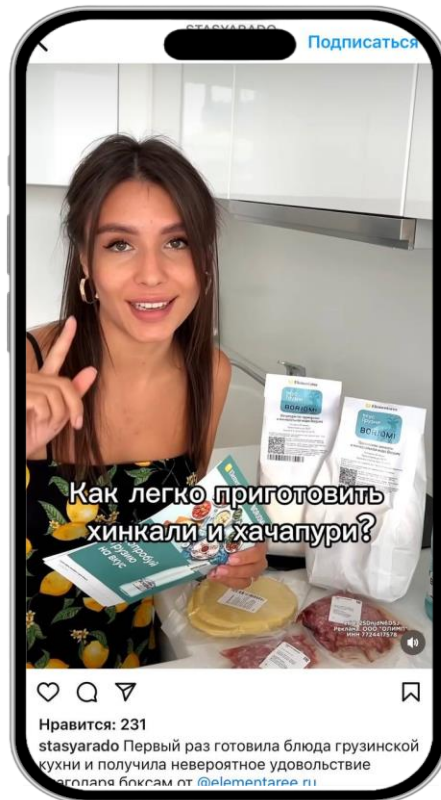
CRM

🔥 Последний шанс использовать -40%!

На сет из роскошных блюд – с кроликом и свежим тунцом, с французским и итальянским рецептами, с настоящими хачапури и подарком от Borjomi 😊

ЗАКАЗ тут: <https://elmntr.ee/SDJ11> 12:48

БЛОГЕРЫ И СОЦСЕТИ



БИЗНЕС

- **Выручка** Elementaree июля к июню в 2024 году vs. 2023 год - +6,2 пп
- **Почти 30% заказов**, сделанных на сайте за период проекта, содержали блюда из подборки **BORJOMI** vs < 10% по другим подборкам

МАРКЕТИНГ

- **69%** потребителей грузинского меню проекта, отметили, что **планируют покупать BORJOMI, чтобы пить вместе с едой в дальнейшем**
- **Охват - в 3 раза выше** других специальных подборок 2024 года



ДАЖЕ ПРО ШИРОКУЮ АУДИТОРИЮ МОЖНО УЗНАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ (И ЦЕННОЕ) ПРИ ПОМОЩИ RETAIL DATA

НЕОБХОДИМЫ РЕГУЛЯРНЫЕ T&L И ТЕСНАЯ СВЯЗКА СОБСТВЕННОГО ЗНАНИЯ О ПРОДУКТЕ И АУДИТОРИИ С ИСТОЧНИКОМ ДАННЫХ (X5 и др)

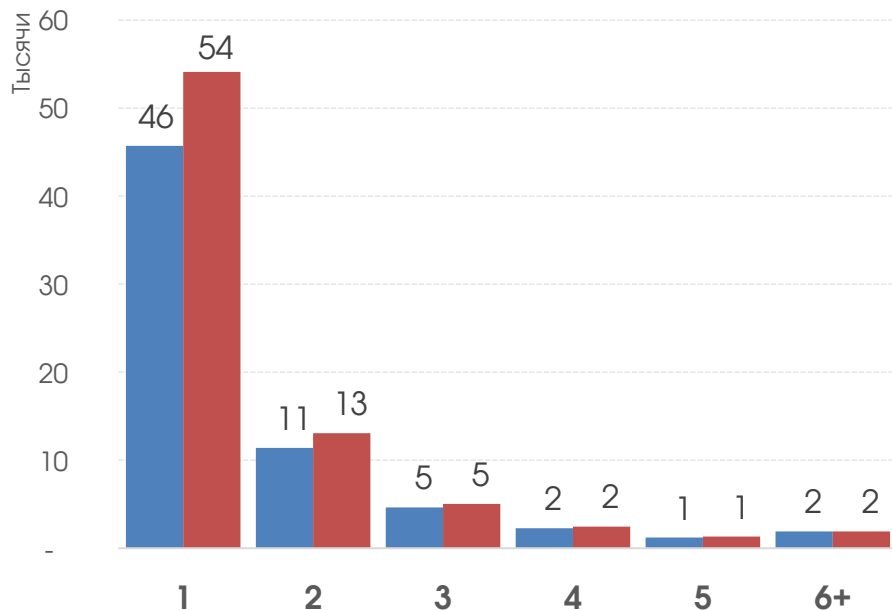
Продажи, млн ₽

■ Control ■ Test



Повторная покупка / частота

■ Control ■ Test



КАТЕГОРИЯ

- Общая / смежные / широкий список конкурентов / ключевые конкуренты

ЧАСТОТА ПОКУПКИ


- Комбинации разных периодов + логических операторов («И», «ИЛИ», «КРОМЕ» и тд)

КРОСС-ПОТРЕБЛЕНИЕ

- Продукты из корзины / бытовые товары

MACHINE LEARNING





**ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ
ИЩИТЕ РЕШЕНИЯ
НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБАТЬСЯ**

