



За гранью шаблонов — там,  
где рождаются прорывы

# Две тенденции — один подход

## Тенденция 1

### Потребитель решений

- Высокая ценность времени и удобства
- Готовность переплачивать за сервис
- Запрос на индивидуализм

🎯 **Цель:**  
Получить максимум ценности

Комплексный  
**Consumer Experience**  
приобретает  
колоссальную  
роль

**65-76%**

Неудачный CX –  
риск потери потребителей

## Тенденция 2

### Конкуренция брендов за Share of life

- Комплексные предложения
- Обновления и актуализация продуктов и сервисов
- Ультимативные УТП продукта
- Улучшение программ лояльности

🎯 **Цель:**  
Удержать потребителя

# ЭКОСИСТЕМНЫЙ БАНДЛ

# Когда рынок ставит сложные вопросы...

## Контекст:

В 2025 году автоиндустрия подверглась серьезным вызовам:

📄 Рост кредитных ставок

~46%

Большинство россиян исторически планируют покупку автомобиля с использованием кредитных средств\*

🚗 Рост цен на авто

+77% vs 43%

Рост цен на автомобили опережает рост доходов населения\*<sup>3</sup>

25% – 30%

Ожидается падение продаж авто до конца года\*<sup>2</sup>

# Когда рынок ставит сложные вопросы...

На текущем рынке покупка автомобиля становится недоступной и бессмысленной для большинства россиян

# ... Мы отвечаем смелыми решениями

«Комплексное предложение от всех  
ключевых акторов автосегмента дает  
уникальный синергетический эффект  
и делает владение автомобиля  
доступным»

Вызовы 2025 года можно преодолеть  
только сообща и только так мы сможем  
наполнить предложение новой ценностью  
и вернуть ему актуальность для  
потребителя



# Бандл-предложение:

Core: Покупка автомобиля по выгодной цене со скидкой по кредиту



Дополнительные возможности продвижения:

- Опираясь на данные экосистемы выделяем релевантный сегмент для коммуникации
- Поддержка и популяризация предложения среди ЦА на ресурсах экосистемы включая эксклюзивные поверхности Сбер

- Для стимулирования тест-драйва:

**+47%**  
из рассмотрения  
в пользование

Выбирай автомобили X для поездки по городу на Ситидрайв и приходи к нам на официальный тест-драйв. **Стоимость поездки на каршеринге спишется со скидкой 15%**

- Для повышения спроса на поездки с X:

**+15%**  
из рассмотрения  
в пользование

Поездки по платным дорогам – бесплатно! Для всех пользователей, выбирающих бренд X в Ситидрайв

Точки касания с пользователями на поверхностях экосистемы Сбера



Рамблер/

СИТИДРАЙВ



LENTA.RU

gazeta.ru

**Результат: комплексная коммуникация с целевым потребителем по всей воронке принятия решений**

- Повышение знания и доверия к бренду
- Стимулирование тест-драйва
- Выгодное предложение
- Рост продаж

# Бандл-предложение:

01 Поддержка в СМИ и соцмедиа

02 Продвижение в ключевых каналах Сбера

03 Коммуникация на 300+ тыс сотрудников Сбера

при условии предоставления спец оффера для сотрудников

04 Нестандартные креативные активации и спецпроекты

ОХВАТ

60

млн человек

OTS

370

млн контактов

благодаря сочетанию классических и креативных инструментов, а также задействованию массовых каналов взаимодействия с ЦА





За гранью шаблонов — там,  
где рождаются прорывы