

От Камчатки до Опóчки: ритейл – медиа в каждый дом

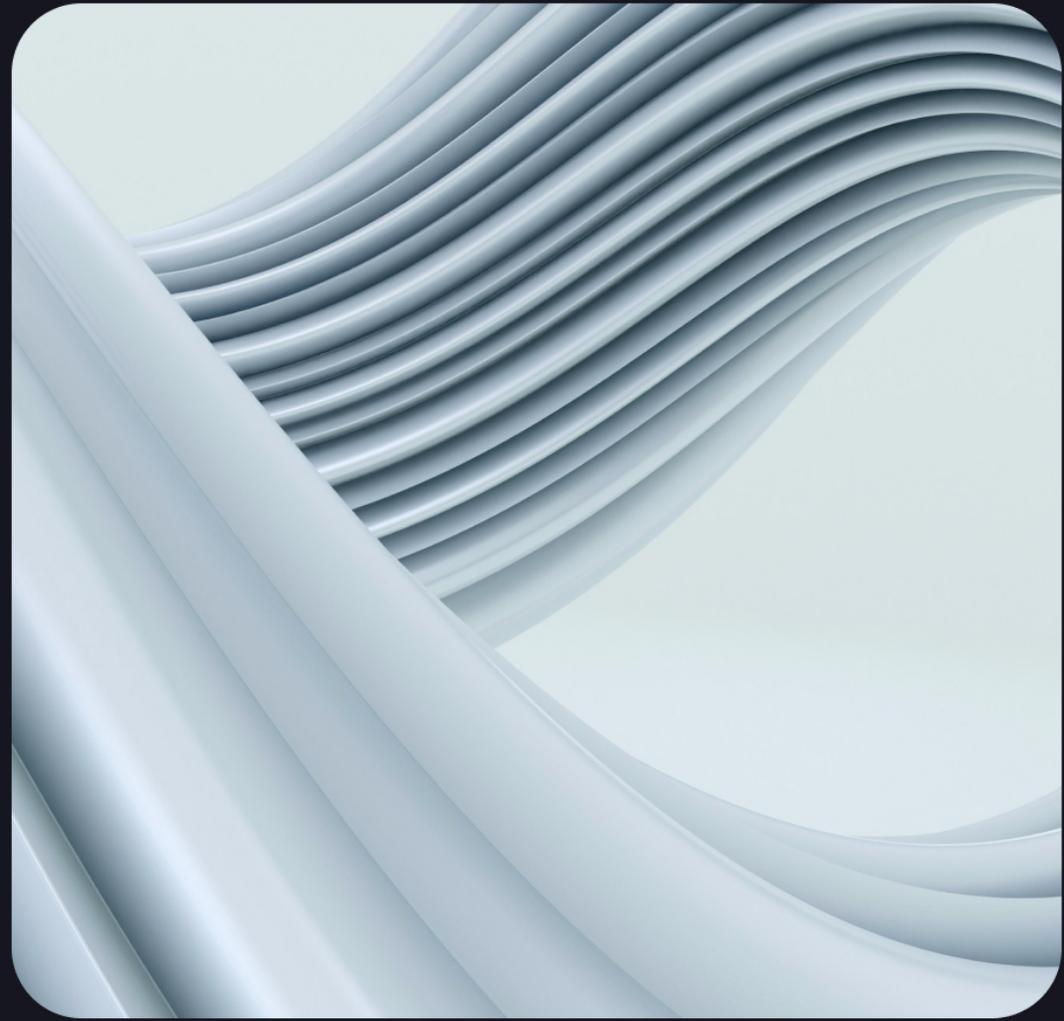
Кукарина Елена

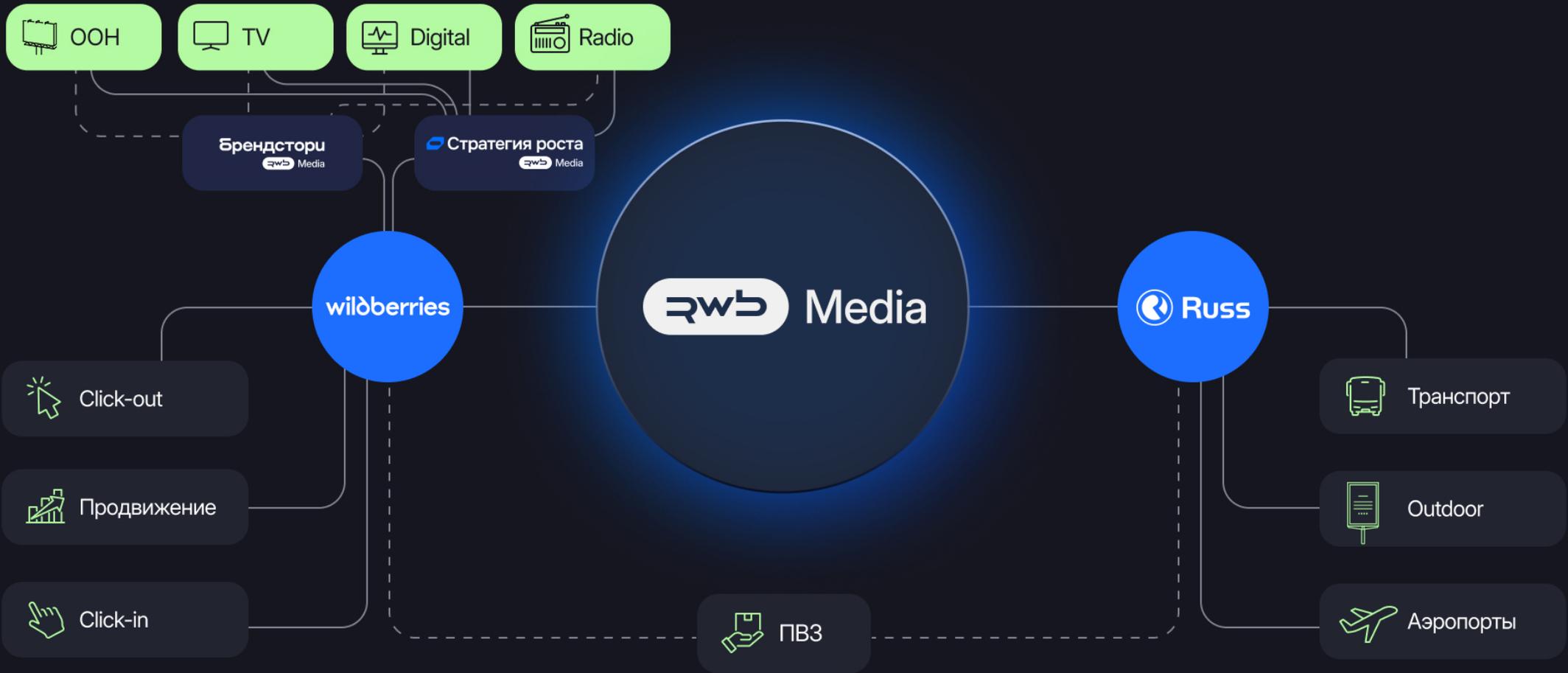
Руководитель отдела развития программатик-продаж Russ



Media

Next >





Рекламная сеть ПВЗ Wildberries

65,5 млн

Посещаемость в месяц

191 млн

ОТС в месяц*

500 +

Городов по всей РФ

10 000 +

Населения в городе

Инвентарь

Вертикальный экран LED 43"

Full HD качество

Экраны в зоне выдачи заказа

Формат:
видеоряд/видеоролик (mp4), статика (jpg)

120 секунд в блоке 10 секунд хронометраж до 420 ВЫХОДОВ в день



Платежеспособная аудитория, совершающая покупки

Аудитория



41%
мужчины

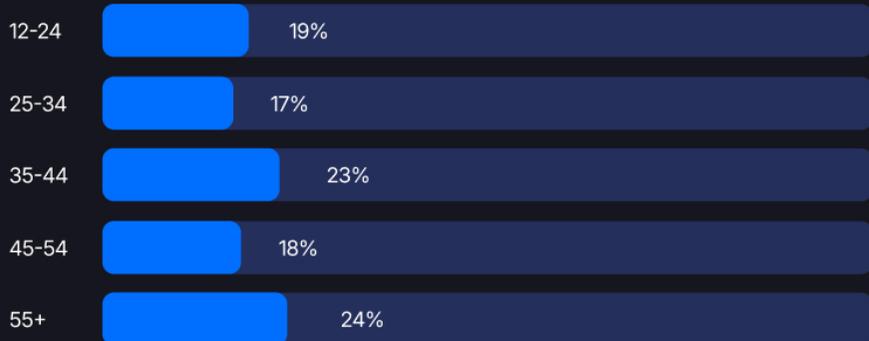
59%
женщины

73%

аудитории с доходом «средний» и «выше среднего»

36 лет

медианный возраст



Средняя проходимость ПВЗ

215 человек/день

Среднее время пребывания в ПВЗ

5 минут

Заметность экрана**

92% посетителей ПВЗ, кто видел экраны, отмечают их заметными***

*по данным crossweb MAU

**Из тех, кто видел медиа-экран, оценивают их как хорошо заметные

***Источник: Исследование RWB Media, октябрь 2025

Управление инвентарём

1. Russ.Online — self-service
2. Wb partners — self-service (кабинет селлеров)



Russ.Online — платформа

Для программатик-закупки федеральных, и гиперлокальных рекламных кампаний



Создайте кампанию

Омни / мультиформатную*

Настройте кампанию

ГЕО, Форматы, Автомедиапланирование (охват, ROE, произвольная), Настройте время/день и частоту выхода креатива

Отслеживайте статистику кампании в реальном времени

Посмотреть пост-кампейн по бренду, в Admetrix

* Кампании включающие в себя разные форматы инвентаря Russ

Модели закупки



	Цена покупки	Резервирование инвентаря	Возможность выбора адреса размещения	Возможность настраивать часы размещения
Гарантированная закупка	Цена согласовывается и фиксируется заранее	+	+	-
Гибкая закупка (аукцион)	Цена закупки PPV и OTS определяется в аукционе, не может быть ниже floor*	-	+	+
Алгоритмический охват	Цена закупки PPV и OTS определяется в аукционе, не может быть ниже floor*	-	- размещение на всем доступном инвентаре	+

*Floor – минимальная цена покупки, устанавливаемая площадкой

WB Реклама в ПВЗ — кабинет для селлеров WB

QR-скан запускает показ нужного креатива релевантной аудитории в подходящий момент

1 шаг

Покупатель показывает QR-код, чтобы получить заказ

2 шаг

Система анализирует профиль и определяет сегмент

3 шаг

Показываем рекламу на экране пока пользователь ожидает заказ



СКВОЗНОЙ ретаргетинг

Онлайн-ретаргетинг запоминает аудиторию, видевшую вашу рекламу в ПВЗ, и показывает ей в приложении или на сайте тот же креатив, создавая единую воронку между онлайн и офлайн

Онлайн-ретаргетинг ?

Сделайте рекламу ещё эффективнее: запустите медийную кампанию и добавьте в неё собственный сегмент — тех, кто видел ваш креатив в ПВЗ. Так ваш бренд будет представлен не только офлайн в пунктах выдачи, но и онлайн на Wildberries

Название сегмента Осталось дней 24
Аудитория ПВЗ-кампания октябрь

Условия подбора от 26.12.2024

Часть сегментов платные — за них списывается доплата сверх вашей ставки. Если их несколько, учитываем самую дорогую.

Не **Добавлял в корзину** следние 14 дней

+ Условие **Добавлял в корзину**

Добавлял в избранное

Аудитория ПВЗ Офлайн-сегмент

Покупал

+ Группа условий

Добавьте аудиторию из кабинета WB Реклама в ПВЗ в кампанию
 Она помечена лейблом «офлайн-сегмент»

Создать и выбрать **Отмена**

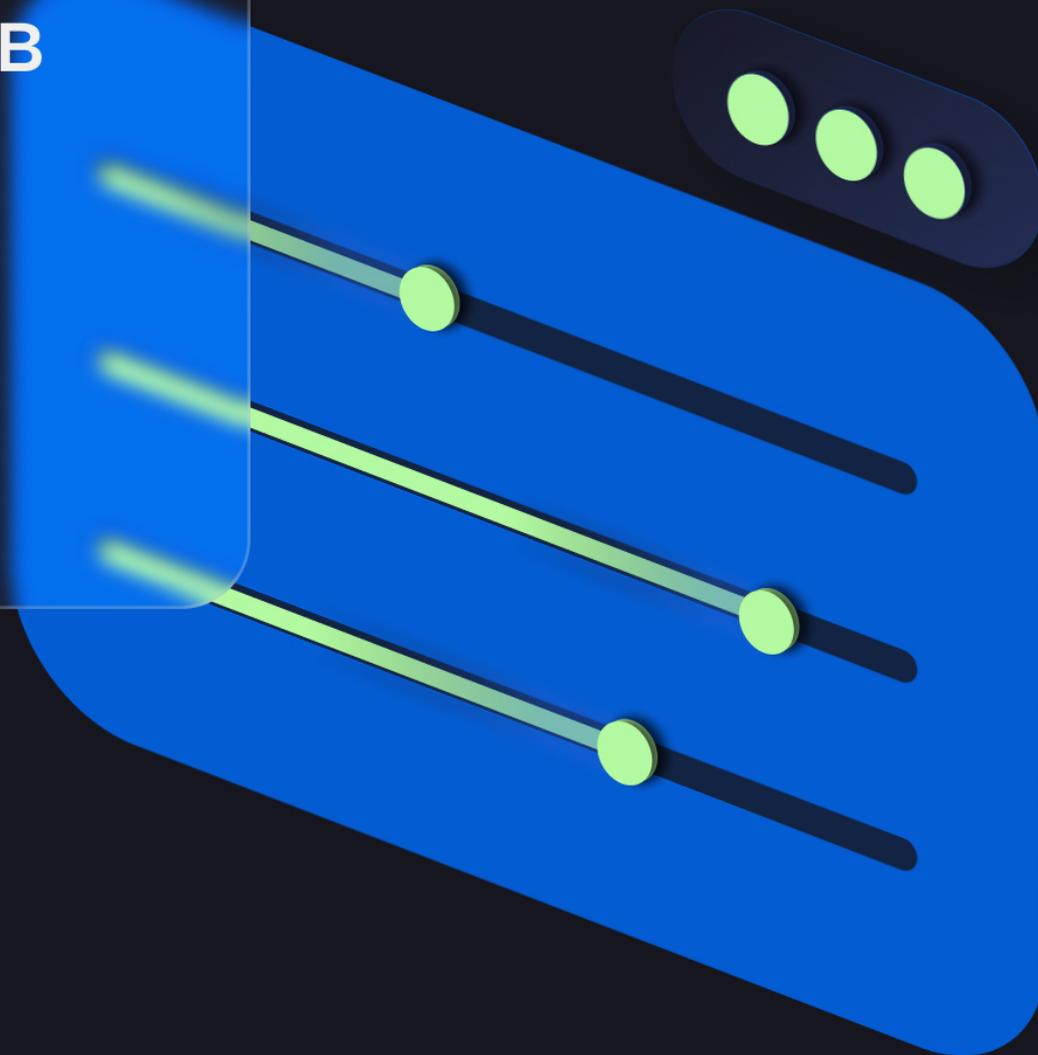
Используйте аудиторию из ПВЗ в своих кампаниях

Добавьте в медийную кампанию пользователей, которые уже видели ваш бренд в ПВЗ. Так вы сохраните внимание аудитории и сделаете присутствие бренда более заметным.



Создать кампанию в ПВЗ **Закрыть**

Настройка таргетингов
по покупательской
способностям будет
реализована
и для сторонних
рекламодателей



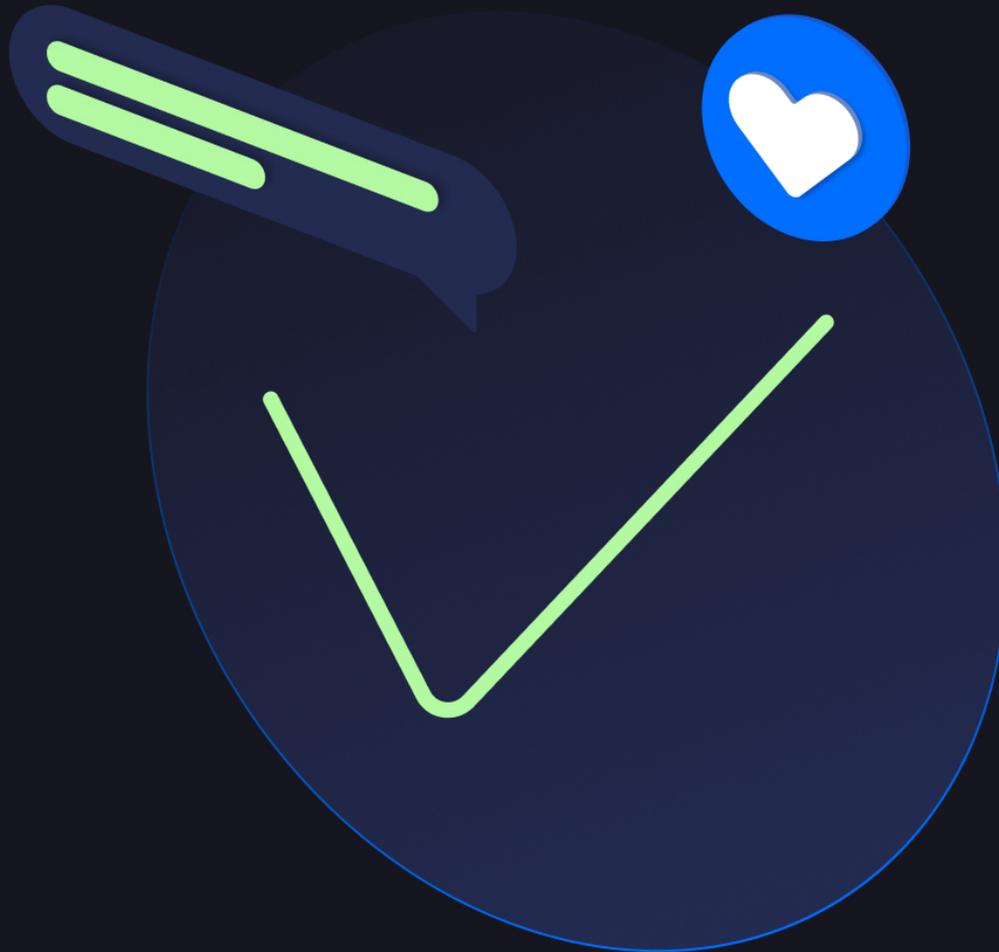
Спасибо
за внимание!



@Russ_Outdoor



@Media_RWB



Кукарина Елена

Руководитель отдела развития программатик-продаж Russ