

ОТ КОНТАКТА ДО ПОКУПКИ

Как retail media связывает рекламу
с продажами



данные о покупках — основа рекламной экосистемы

Магнит ADS объединяет каналы и данные для построения коммуникаций 360°.

103 млн

участников программы
лояльности Магнита

15 млн

участников программы
лояльности Дикси

30+ млн

пользователей приложения
в месяц

35+ тыс.

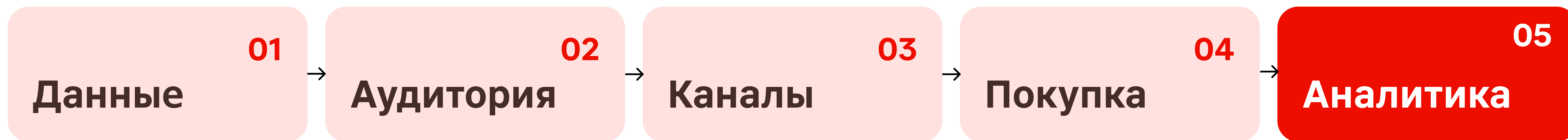
магазинов — источник
транзакционных данных

33+ тыс.

единиц цифрового
рекламного инвентаря

+148% выручка

одна аудитория, разные каналы, измеримый результат



Единые сегменты

данные Магнита и Дикси в одном интерфейсе

Охват + конверсия

рекламные инструменты для задач всей воронки

Поиск покупателей

предиктивные модели и исключение действующих клиентов

Измерение

фактические покупки и контрольные группы там, где применимо

как охватить путь клиента 360°



от теории к практике

Как retail media решает задачи брендов

ВЫ ПОМНИТЕ, КАКИЕ ЯЙЦА ПОКУПАЛИ В ПРОШЛЫЙ РАЗ?

Задача:

сделать незнакомый
бренд узнаваемым
до момента выбора



ВЫ ПОМНИТЕ, КАКИЕ ЯЙЦА ПОКУПАЛИ В ПРОШЛЫЙ РАЗ?

Результат:

46 000

упаковок продано
в e-commerce

+20%

к продажам



одна кампания с блогерами — две задачи

Две роли блогеров, подобранных по данным о покупательских интересах.

На знание

бьюти- и лайфстайл-блогеры с высокой аффинитивностью

На продажи

CPA-блогеры с концентрацией покупателей конкурентов

Результат за 45 дней

1,38 млн

охват

13,9%

конверсия
при плане 5,8%

×10

покупки SKU-героев
к KPI

+3,15 млн ₽

GMV

49 публикаций • покупки всей линейки +50%

более 40 млн ₽ дополнительных продаж за полгода

Размещения на Авито + сегменты площадки и данные Магнита. Оценка Sales Lift/Brand Lift.

Охватная задача

мороженое

широкая аудитория, фокус — семьи с детьми

+22,97%

продажи бренда в ₽

4,93 млн ₽

дополнительные
продажи

Предиктивная модель

кофе

предиктивный поиск покупателей на даты кампании

+50,48%

продажи бренда в ₽

9,08 млн ₽

дополнительные
продажи

10 млн охвата и более 11 тысяч активаций за две недели

Механика: исключили действующих подписчиков и показали выгоду сервиса релевантной аудитории

выгода мультиподписки

hero-баннер

сторис

после
заказа

10 млн

охвата

4,3%

CTR

11 408

активаций

9 745

возвращений
в подписку

7 000 детских сберкарт за неделю

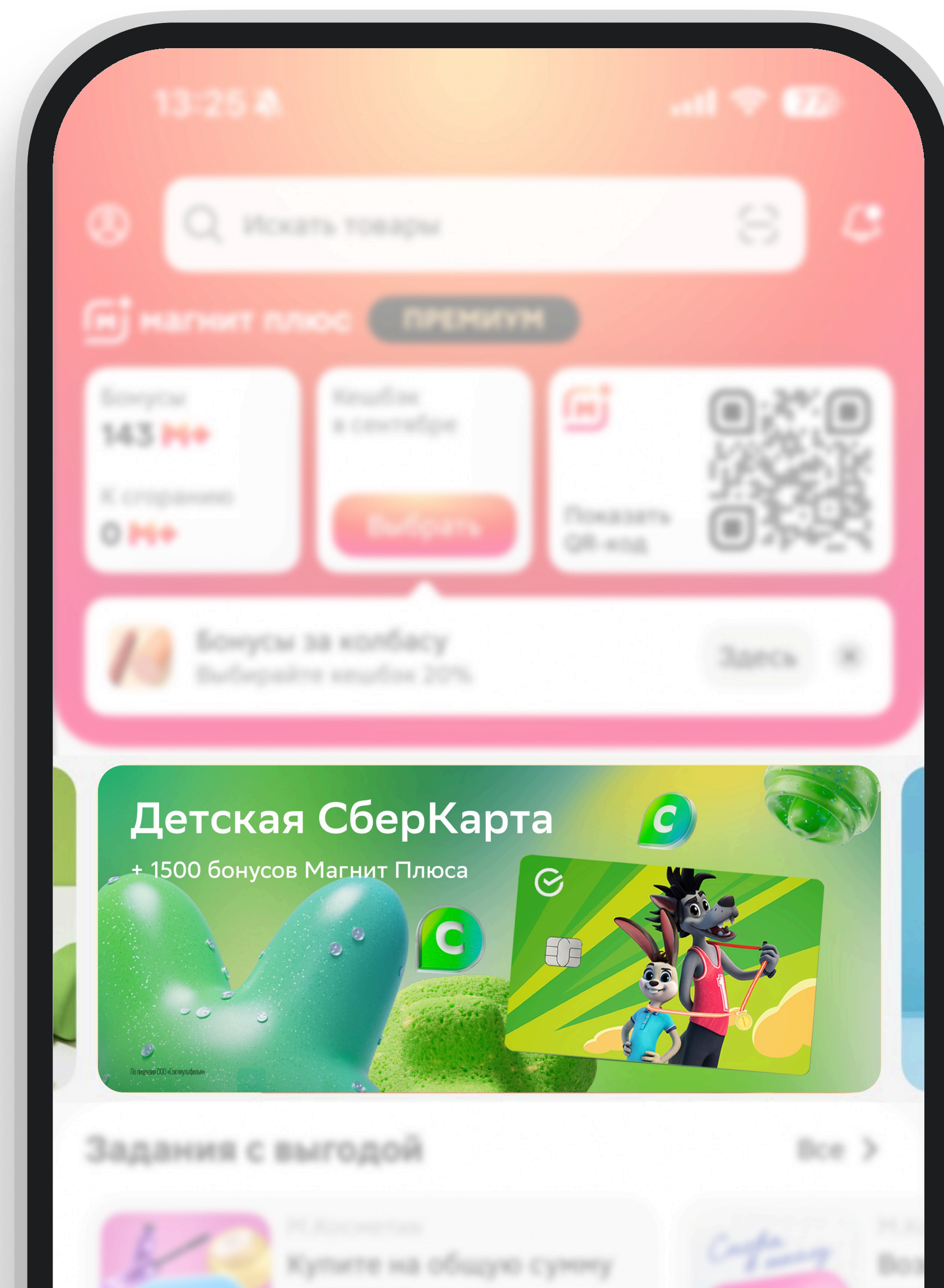
7 000

оформленных карт за одну неделю

26%

конверсия в выдачу

Кампанию поставили на паузу: поток заявок превысил возможности их обработки.



цифровые экраны влияют на выбор в магазине

+27%

продажи бренда на 1 000 клиентов



Сравнение с контрольной группой магазинов в тех же городах

реклама 360° ≠ набор каналов

прогнозируем

кто вероятнее купит

находим

в разных каналах

измеряем

по фактическим продажам

**от рекламного контакта — к измеримому
бизнес-результату**

**спасибо
за внимание!**

