



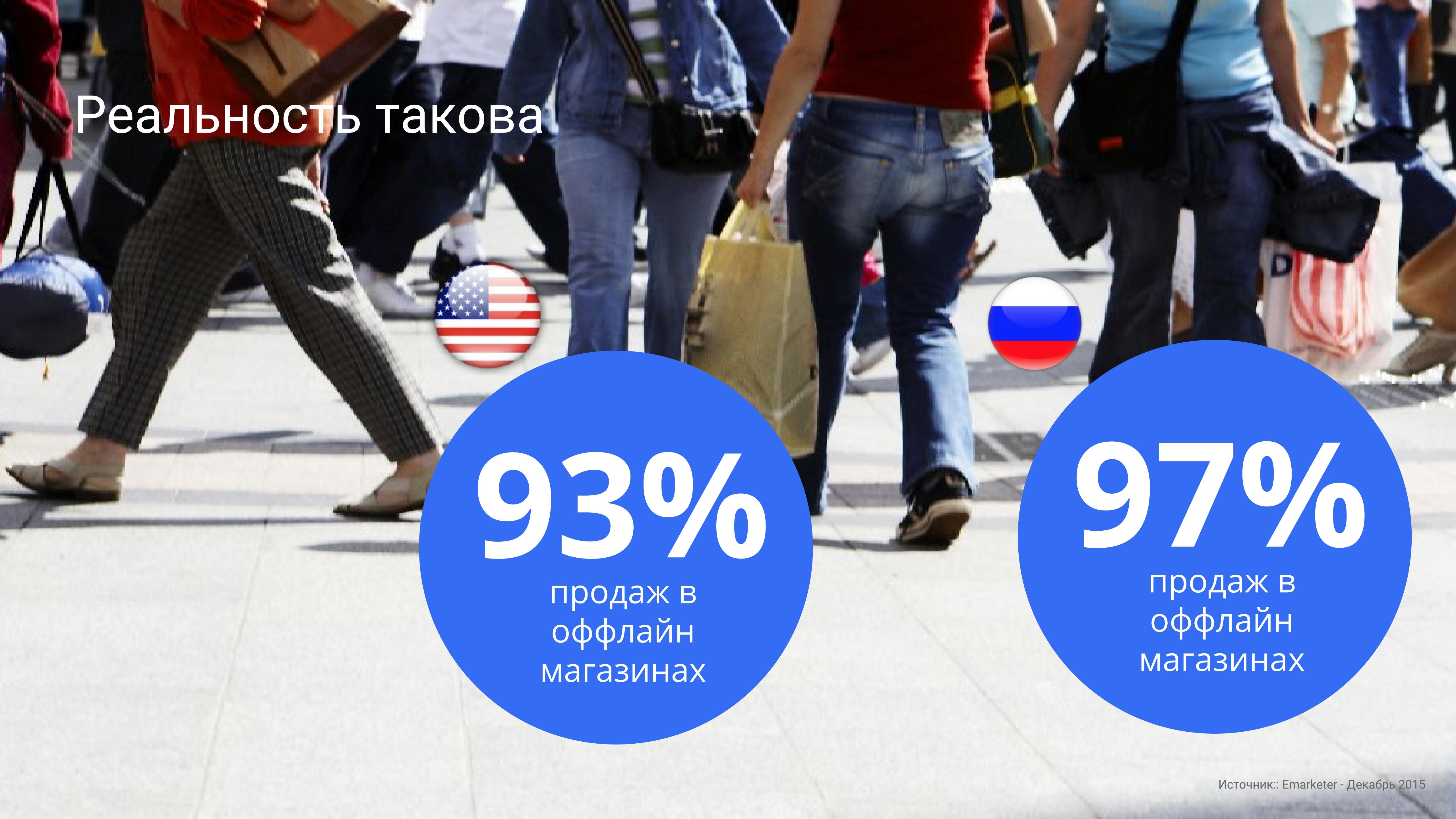
thinkbrand
with Google™

Действуй как ритейлер!

Наталья Тихомирова

Менеджер по работе с ключевыми клиентами, Google





Реальность такова



93%

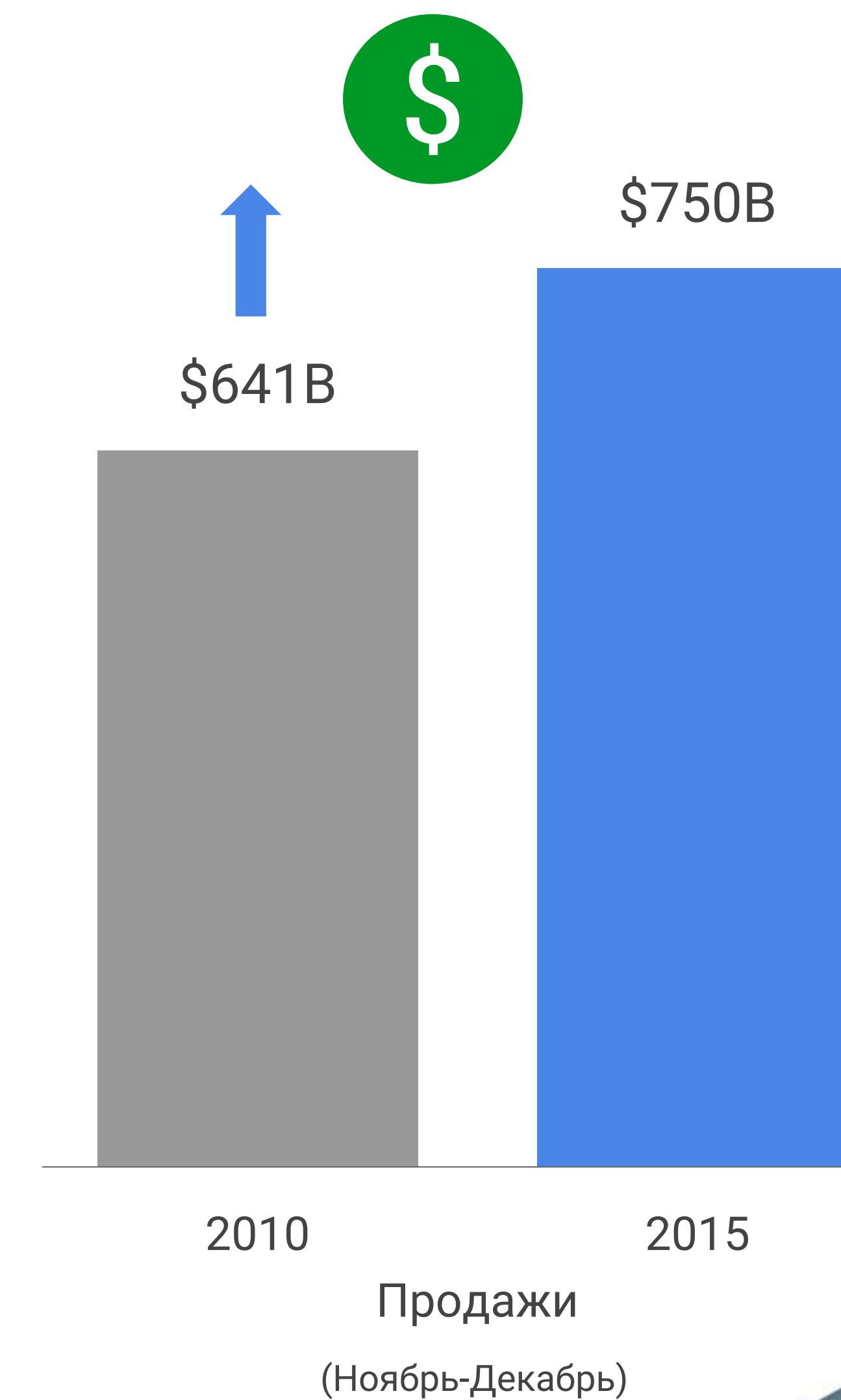
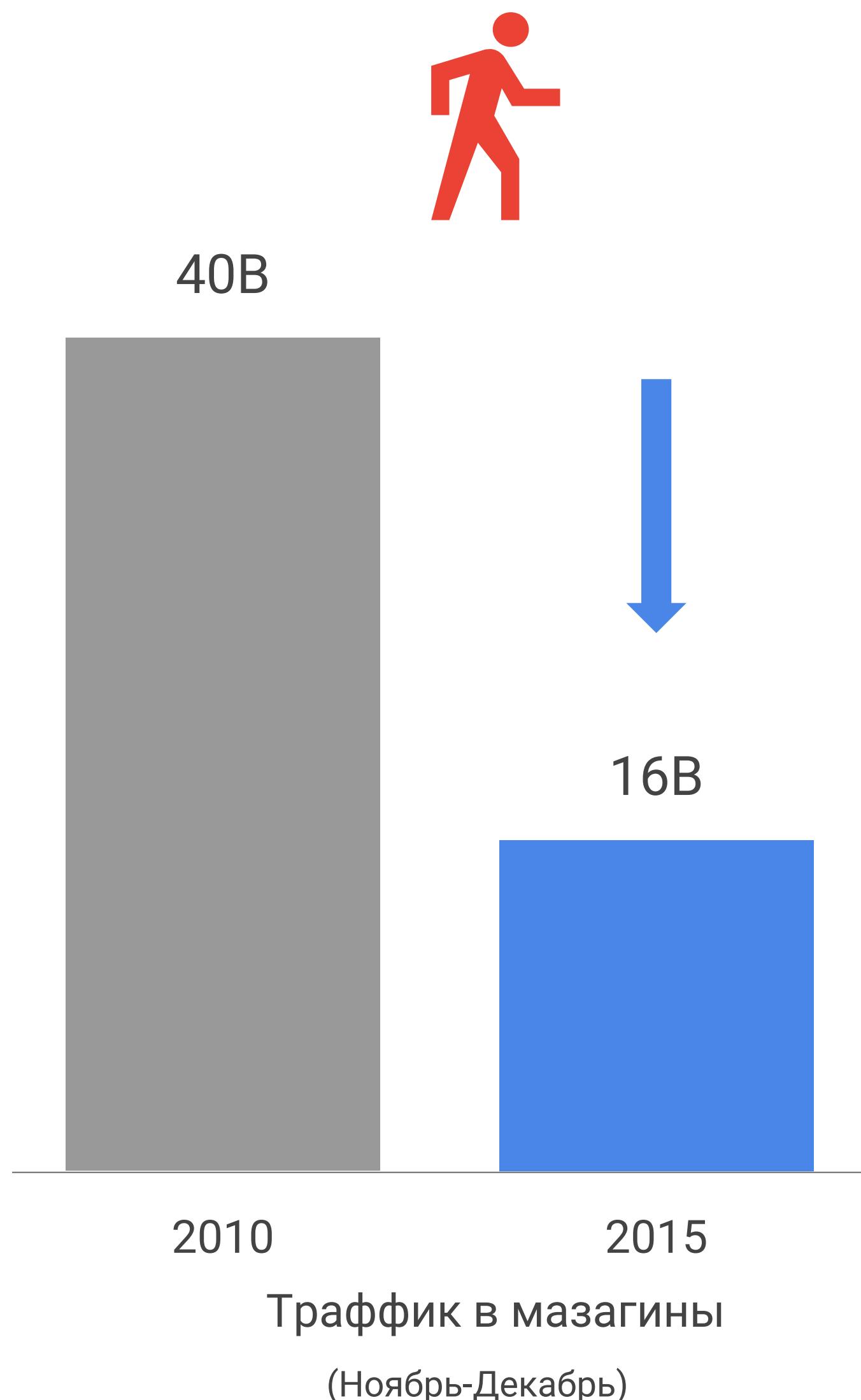
продаж в
оффлайн
магазинах



97%

продаж в
оффлайн
магазинах

Однако путь к покупке изменяется



в 56% случаев
в процессе покупки задействован
онлайн источник
информации



Потребитель Omni-channel наиболее ценен для бизнеса



3x



4x



6x



8x

Сравнивая со средним чеком покупателя, использующего только один канал (онлайн или офлайн)

Что делать?

Создайте стратегию “на всех фронтах” продаж

Продажи
Канал продаж

Бренд ресурс

Ритейлер

Оффлайн

1

Измеряйте влияние онлайн медиа на продажи:
- Маркетинговые KPI (TOM, Purchase Intent)
- ROI исследования



Онлайн

2

Мыслите как ритейлер
Используйте все медиа размещения
Измеряйте эффективность



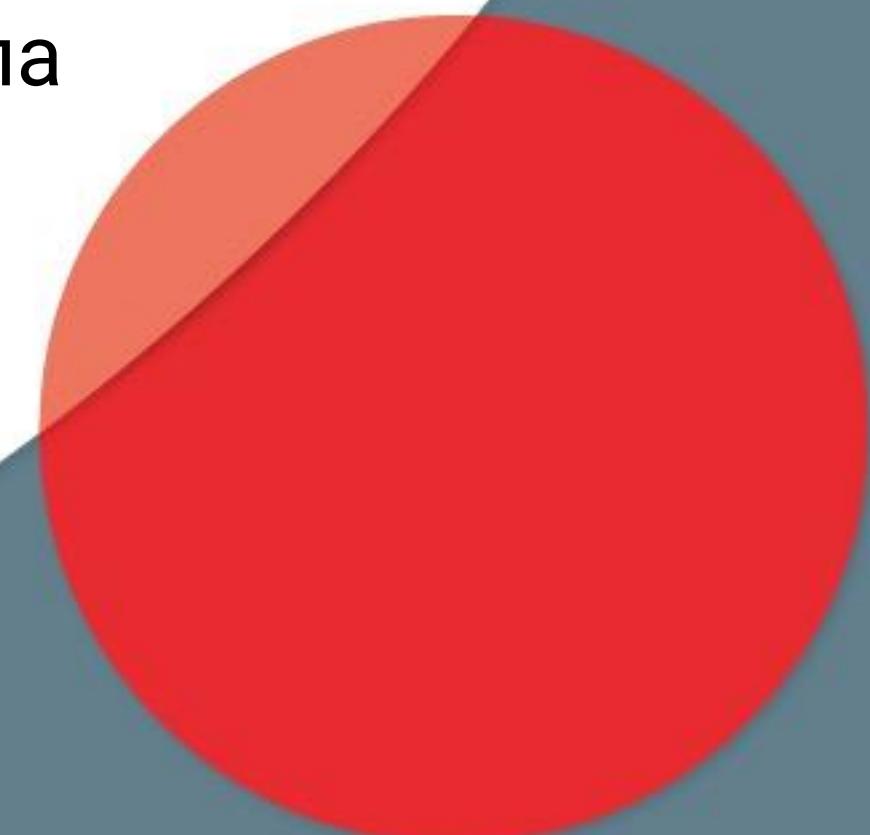
3

Промо-акции
Эксклюзивные предложения
Онлайн-купоны для оффлайн продаж



4

Создавайте совместные проекты
Развивайте категорию
Используйте экспертизу е-ритейла



1

Бренд ресурс -> Оффлайн продажи

KPI “Намерение купить” - рост в каждом 3м случае



88

44

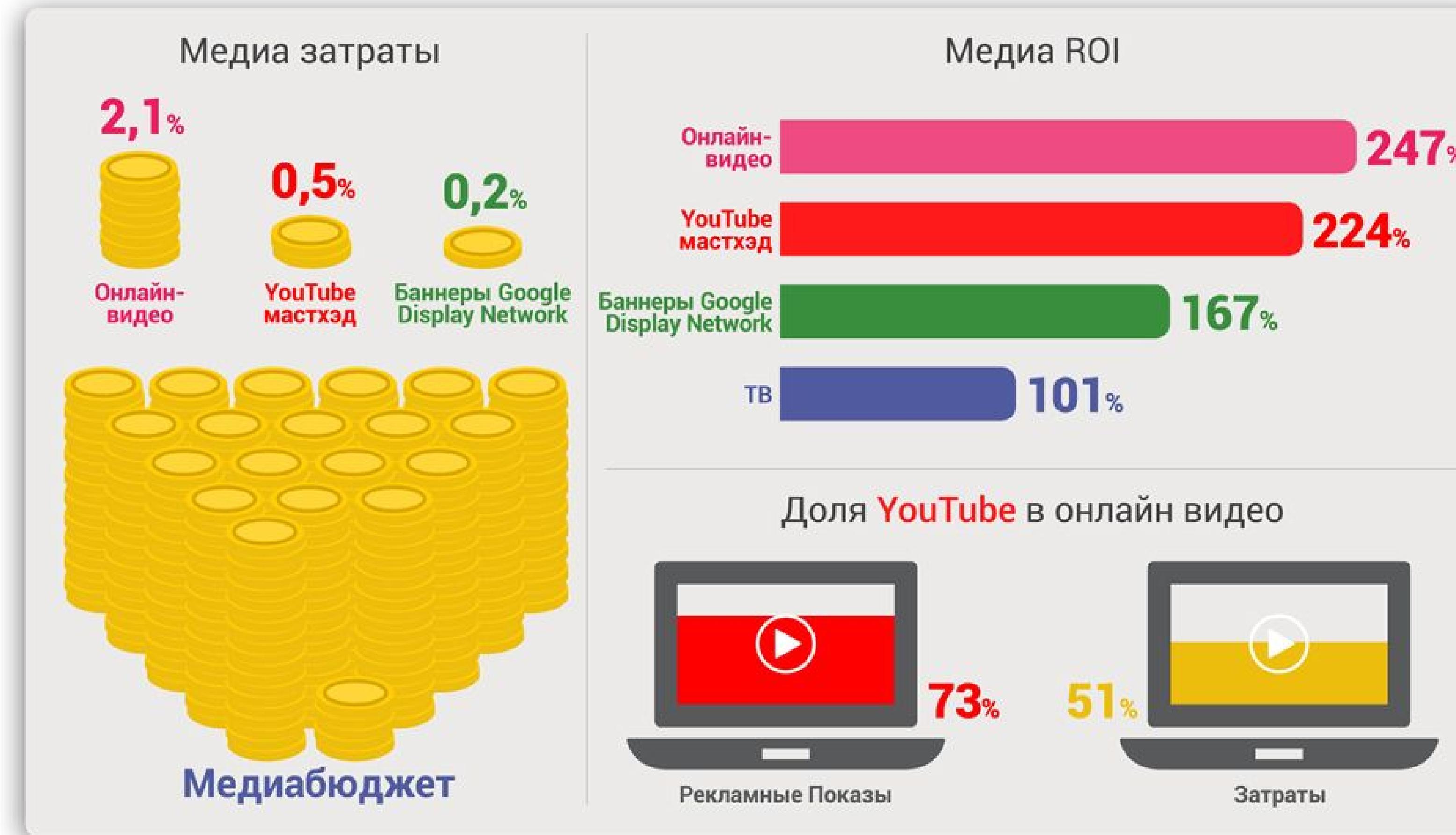
40

44

29

% Brand Lift исследований
видео кампаний YouTube,
где получен рост KPI

Влияние онлайн на продажи бренда - ROI x1.5-2.5 > оффлайн медиа



2

Бренд ресурсы -> Онлайн продажи

Мыслите как ритейлер - три шага к продажам



**Сделайте Медиа
кампанию
работающей на
продажи**

*Дополните ваше
регулярное медиа
размещение опциями
для продажи*



**Используйте
эффективный
Таргетинг**

*Настройте таргетинг,
чтобы максимизировать
конверсию в покупки*



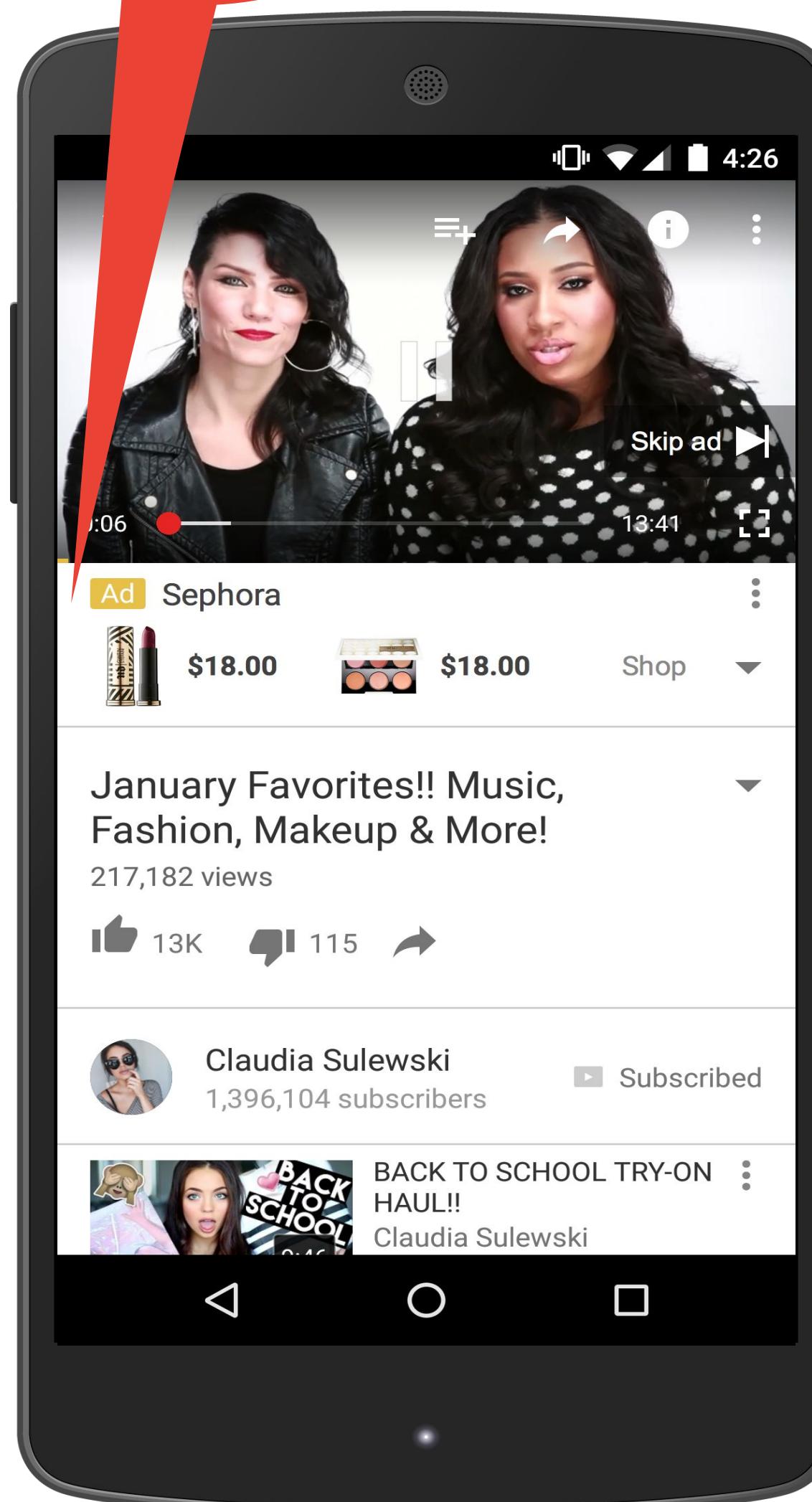
**Анализируйте
данные**

*Получайте инсайты из
аудиторных данных*

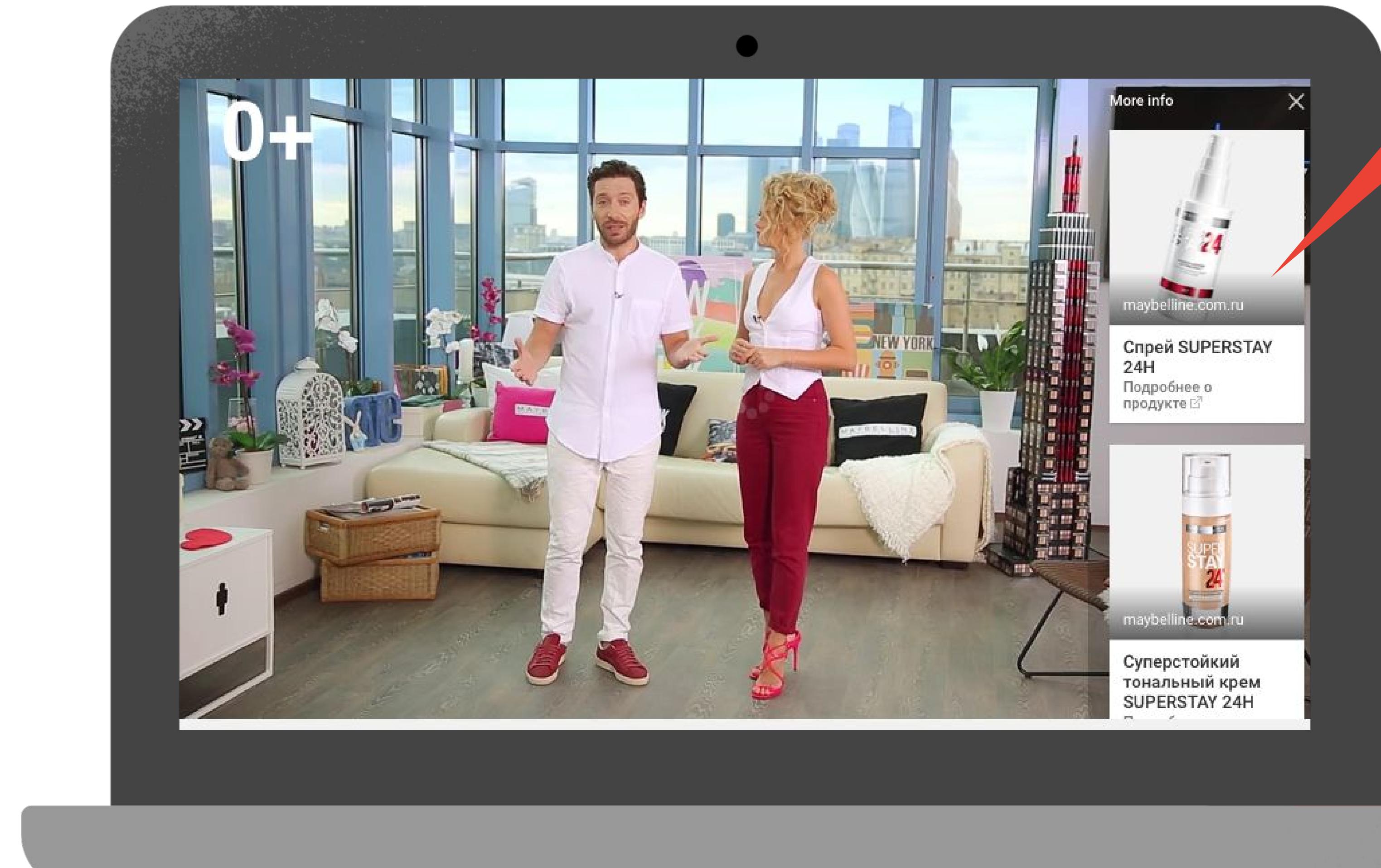


1) Добавляйте ссылки на сайт / онлайн ритейлера в видео:
инфо-карты и сопутствующие баннеры
-> и получайте конверсии

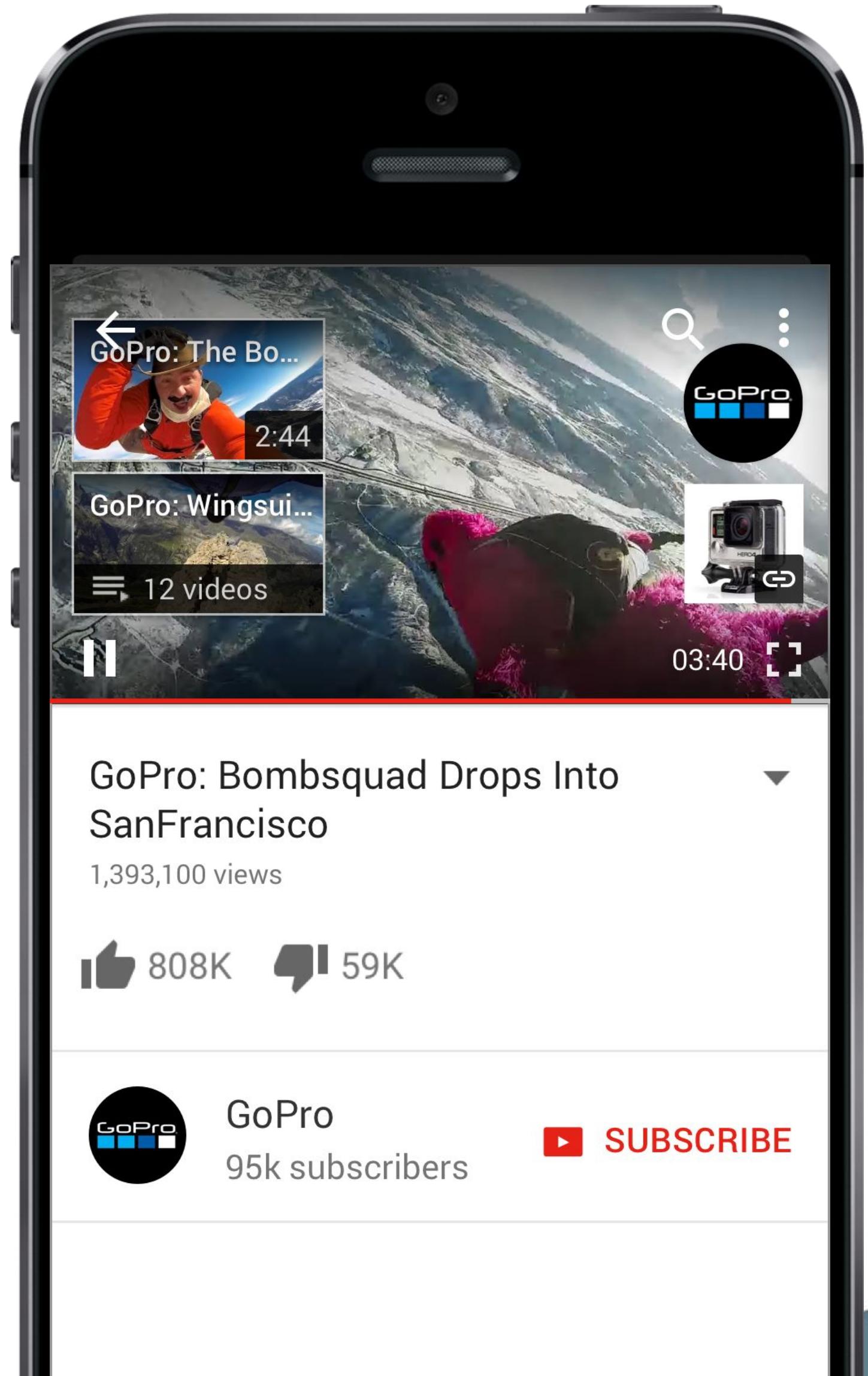
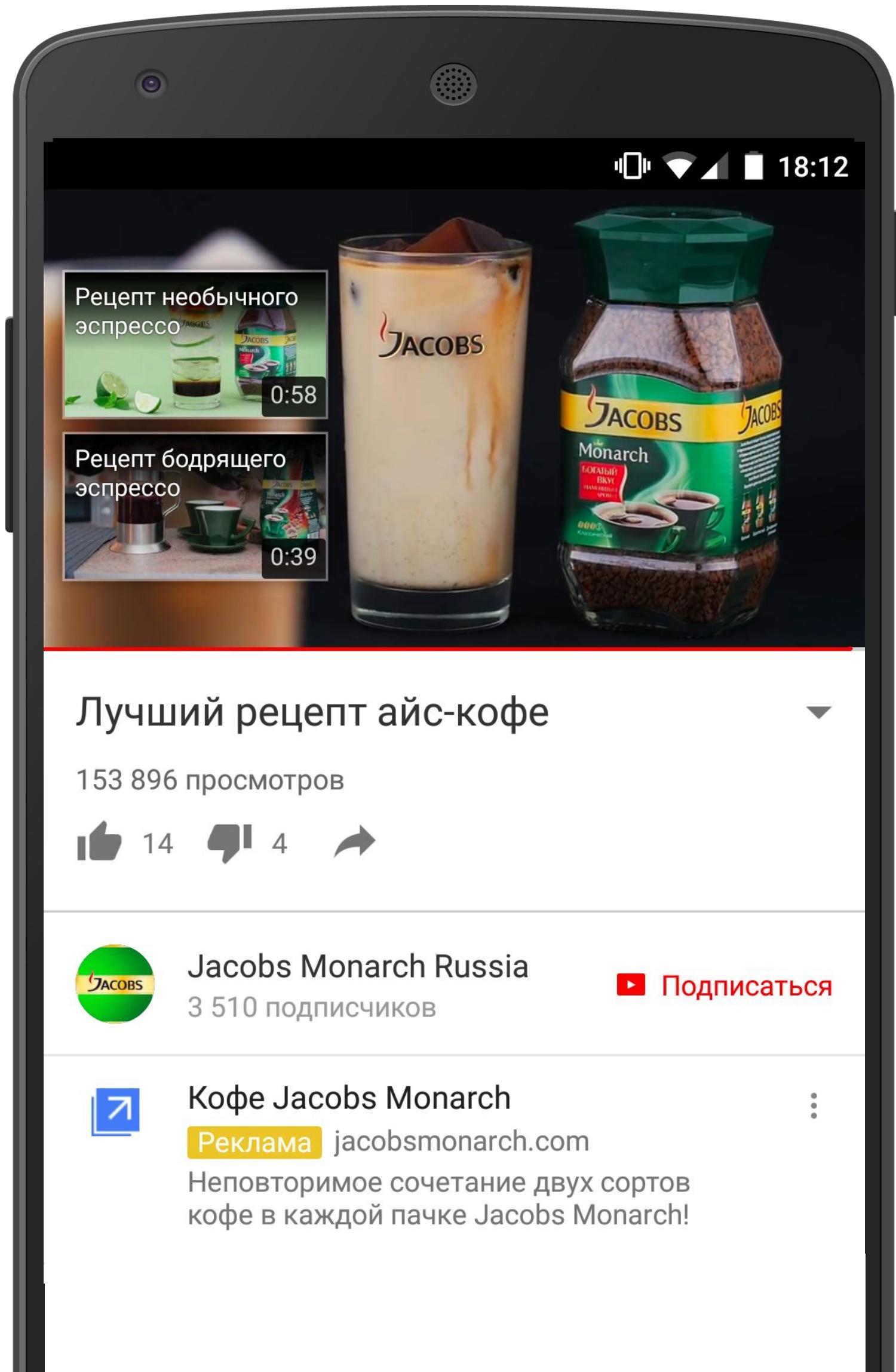
Баннер



Инфо-
карты



1) Добавляйте ссылки на онлайн ритейлера в новый формат End Screens
-> формируйте у вашей аудитории привычку к интерактиву



2) Используйте таргетинг на потребителей, близких к покупке

Аудитории по Интересам



Affinity

Аудитории по Интересам

In-Market

Те, кто намеревается
купить продукты
определенной категории

Ремаркетинг



Посетители вашего сайта

Самая “качественная”
аудитория

Те, кто видел вашу рекламу

Они уже знакомы с
брендом

Похожие Аудитории



Similar Audiences

Охватите целевую
аудиторию категории и
ваших конкурентов

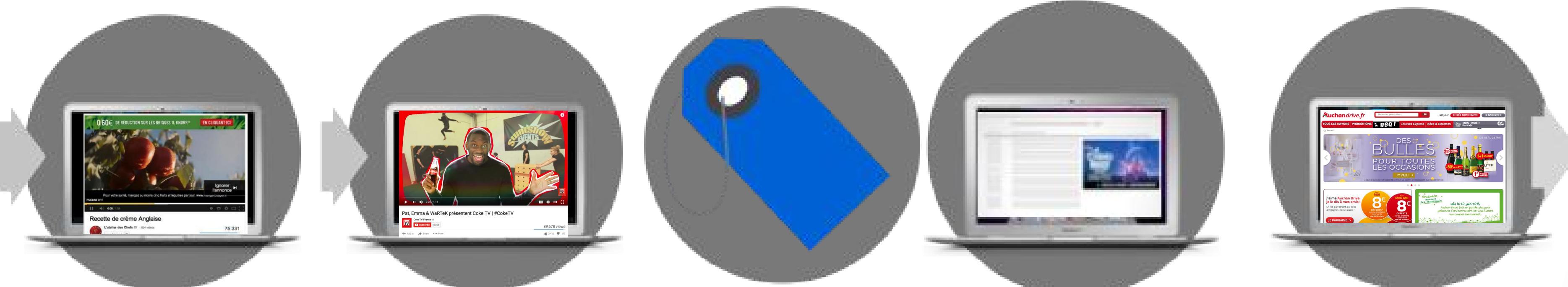
По электронным адресам



Customer Match

Если у вас есть CRM -
используйте данные для
дополнительного
контакта с вашей
лояльной аудиторией

2) Используйте Ремаркетинг во всех медиа-форматах и ведите заинтересованную аудиторию на сайт ритейлера



0

Вы связываете
объявление с
сайтом
ритейлера

1

Аудитория
видит
рекламу

2

Пользователь
добавляется
в список

3

Вы напоминаете
пользователю о
бренде

4

Пользователь
направляется
на сайт
ритейлера



I. Персонализируйте
Поисковое объявление



II. Напомните о бренде тем, кто
видел ваше видео на YouTube

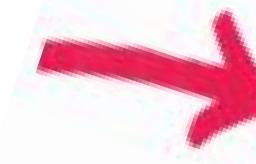
Google Display Network



III. Предложите им купон
или промо-акцию в сети



Gmail Ads



IV. Предложите им купон или
промо-акцию в Почтовом
ящике

3) Анализируйте аудиторию в Google Analytics

Affinity Category (reach) 	Acquisition			Behavior		
	Visits  	% New Visits 	New Visits 	Bounce Rate 	Pages / Visit 	Avg. Visit Duration 
	341,221 % of Total: 34.71% (983,185)	68.67% Site Avg: 65.12% (5.46%)	234,323 % of Total: 36.60% (640,244)	80.72% Site Avg: 82.43% (-2.08%)	1.63 Site Avg: 1.53 (6.24%)	00:01:24 Site Avg: 00:01:17 (9.35%)
1. Cooking Enthusiasts	300,268	66.45%	199,533	80.37%	1.64	00:01:25
2. Cooking Enthusiasts/Aspiring Chefs	271,890	64.47%	175,275	80.00%	1.66	00:01:27
3. TV Lovers	250,807	68.73%	172,390	80.79%	1.66	00:01:25
4. News Junkies & Avid Readers	241,254	68.75%	165,864	80.43%	1.67	00:01:28
5. Movie Lovers	233,712	68.80%	160,795	80.86%	1.65	00:01:25
6. Music Lovers	207,229	69.37%	143,748	80.61%	1.68	00:01:27
7. Health & Fitness Buffs	177,797	59.17%	105,194	78.70%	1.72	00:01:31
8. Home Decor Enthusiasts	152,247	64.46%	98,142	79.65%	1.66	00:01:27
9. Technophiles	146,273	70.44%	103,037	80.32%	1.67	00:01:28
10. Sports Fans	141,489	70.09%	99,170	80.70%	1.66	00:01:25



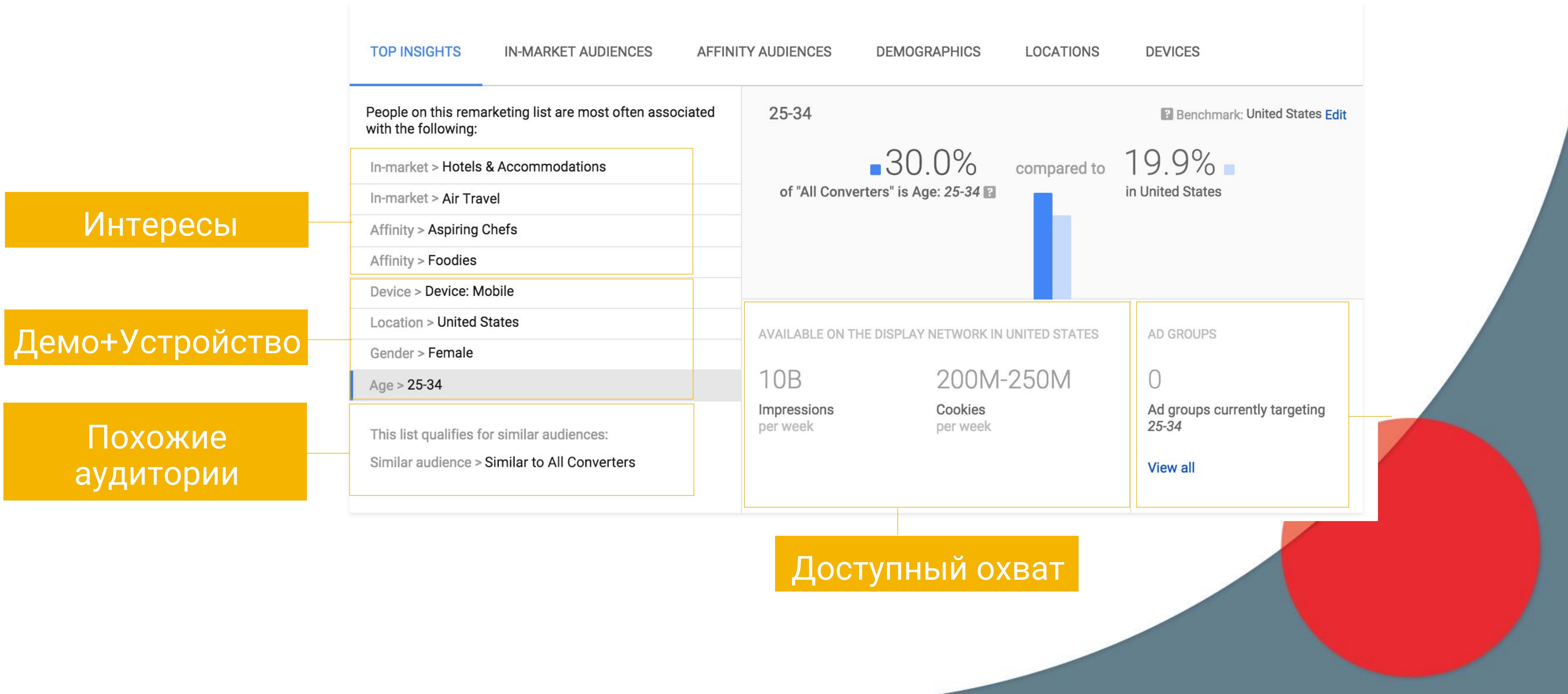
Google Analytics

-> используйте аффинитивные
сегменты для таргетинга
Поисковых и Медиа кампаний



Целевая Аудитория = "Cooking Enthusiasts"

3) Как альтернатива - AdWords Audience Insights (для ремаркетинг листов) -> добавляйте новый эффективный таргетинг



3

Ритейлер -> Оффлайн продажи

Тренд онлайн купонов приходит с развитых рынков



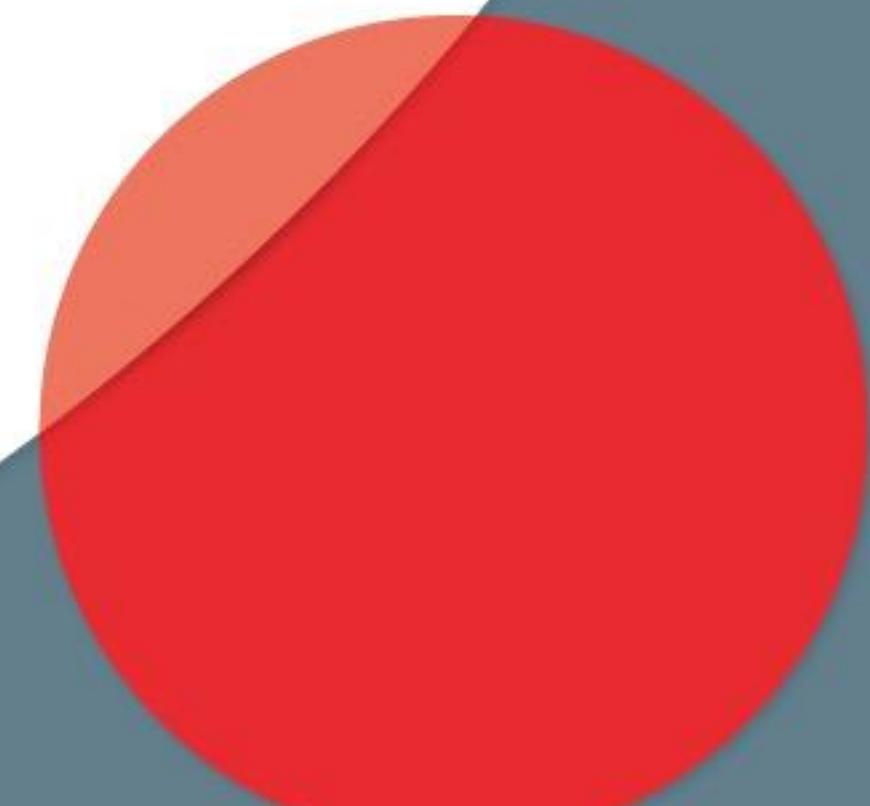
Предложение распространяется на карту №
0019 00033892 в период с 25 августа по 14
сентября 2016г.

Трейд маркетинг выходит в онлайн

Mondelēz
International



MARS





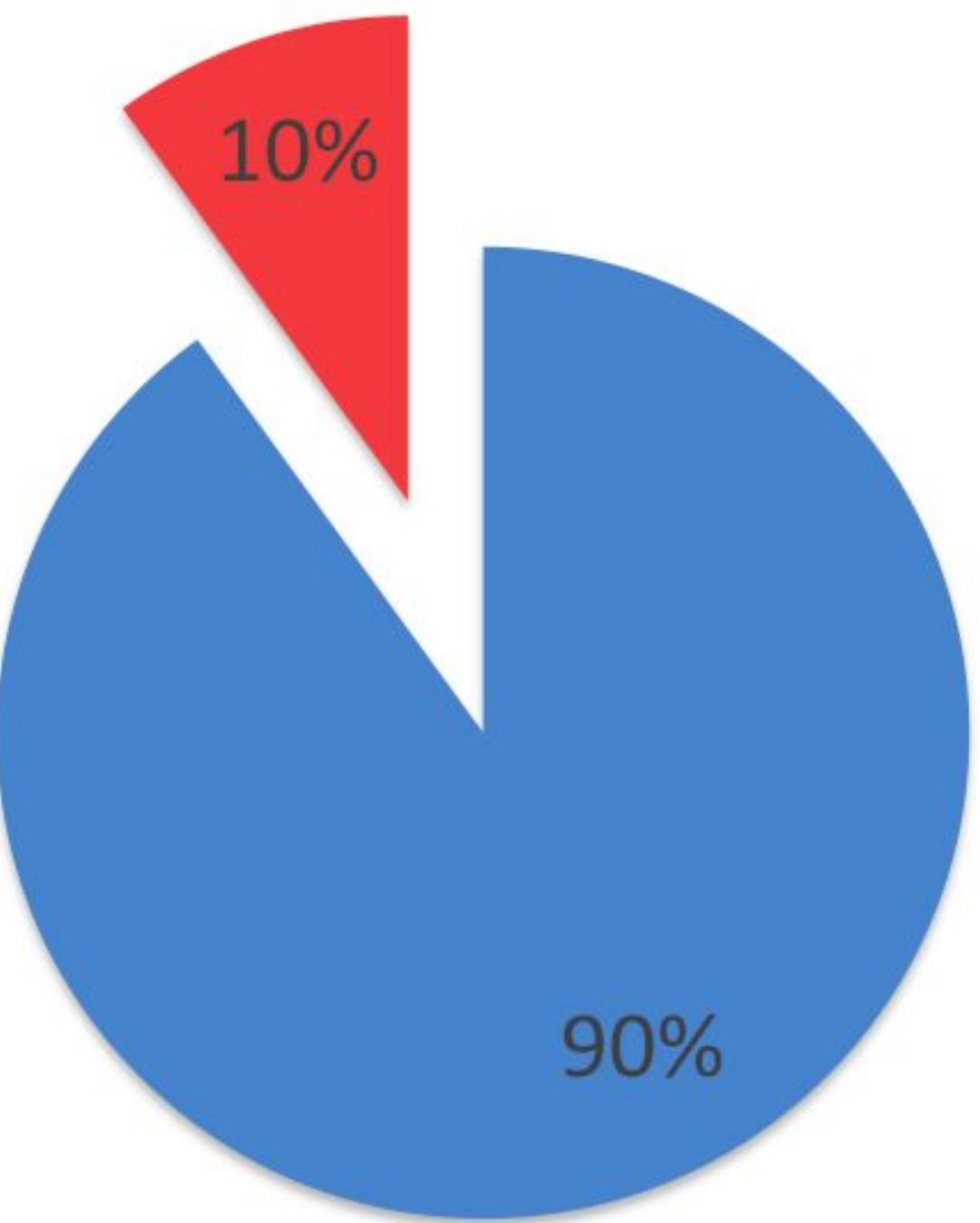
Онлайн



Оффлайн



Обналиченные Купоны



Онлайн
конверсия
x10

Потребители,
использующие
онлайн купоны

22% больше походов в магазин

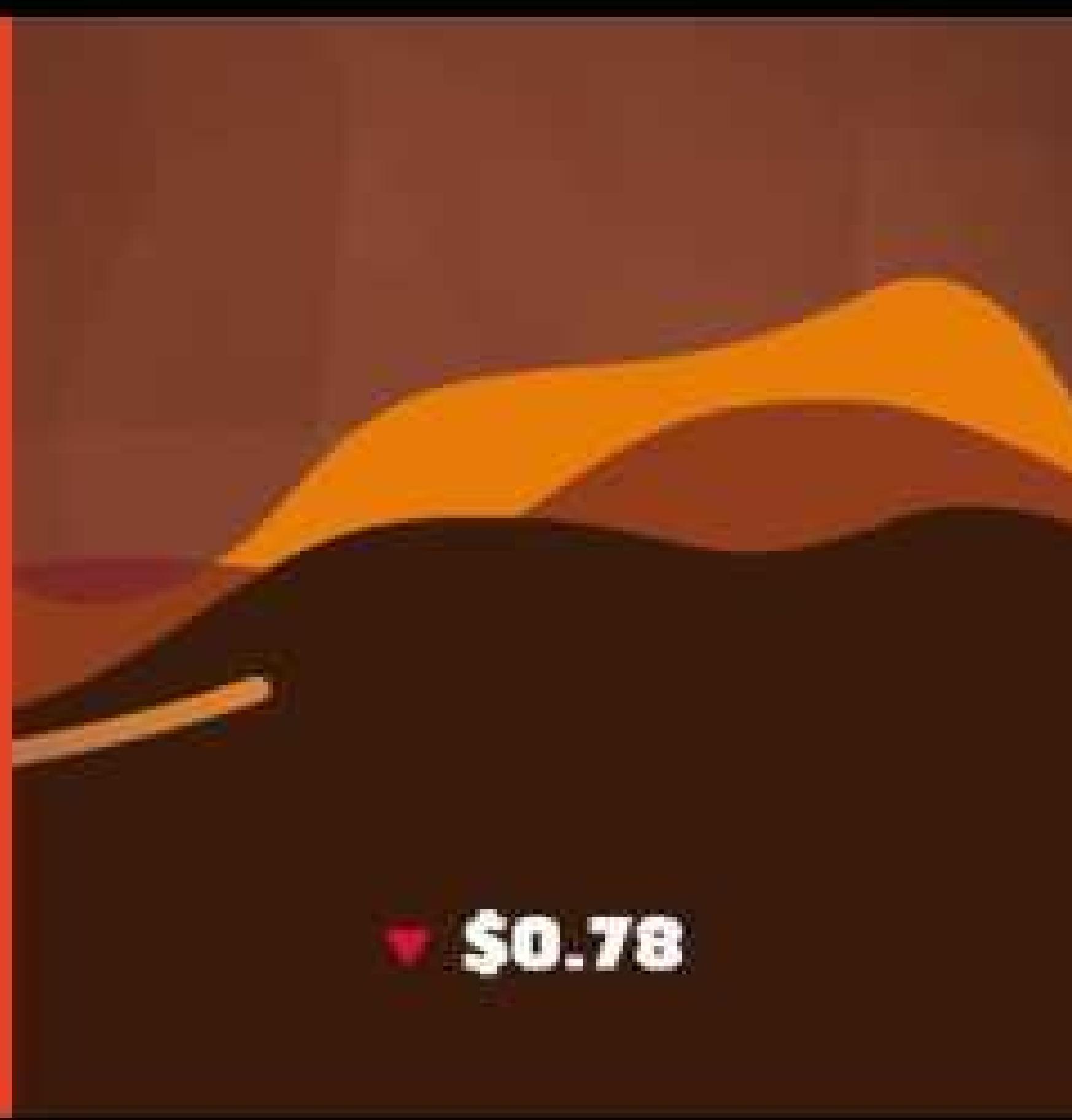


23% больший чек за покупку

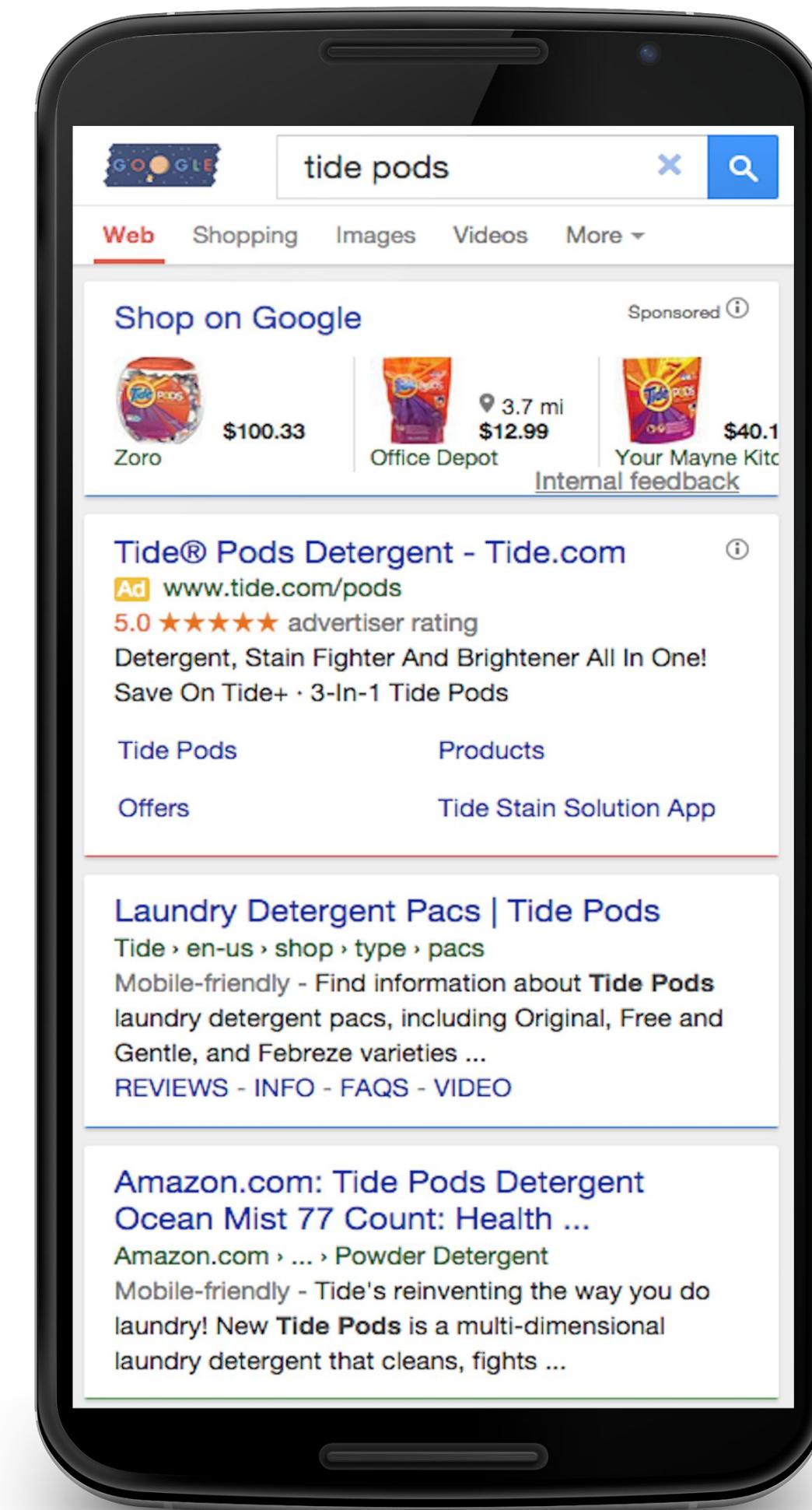


50% больше затрат в год

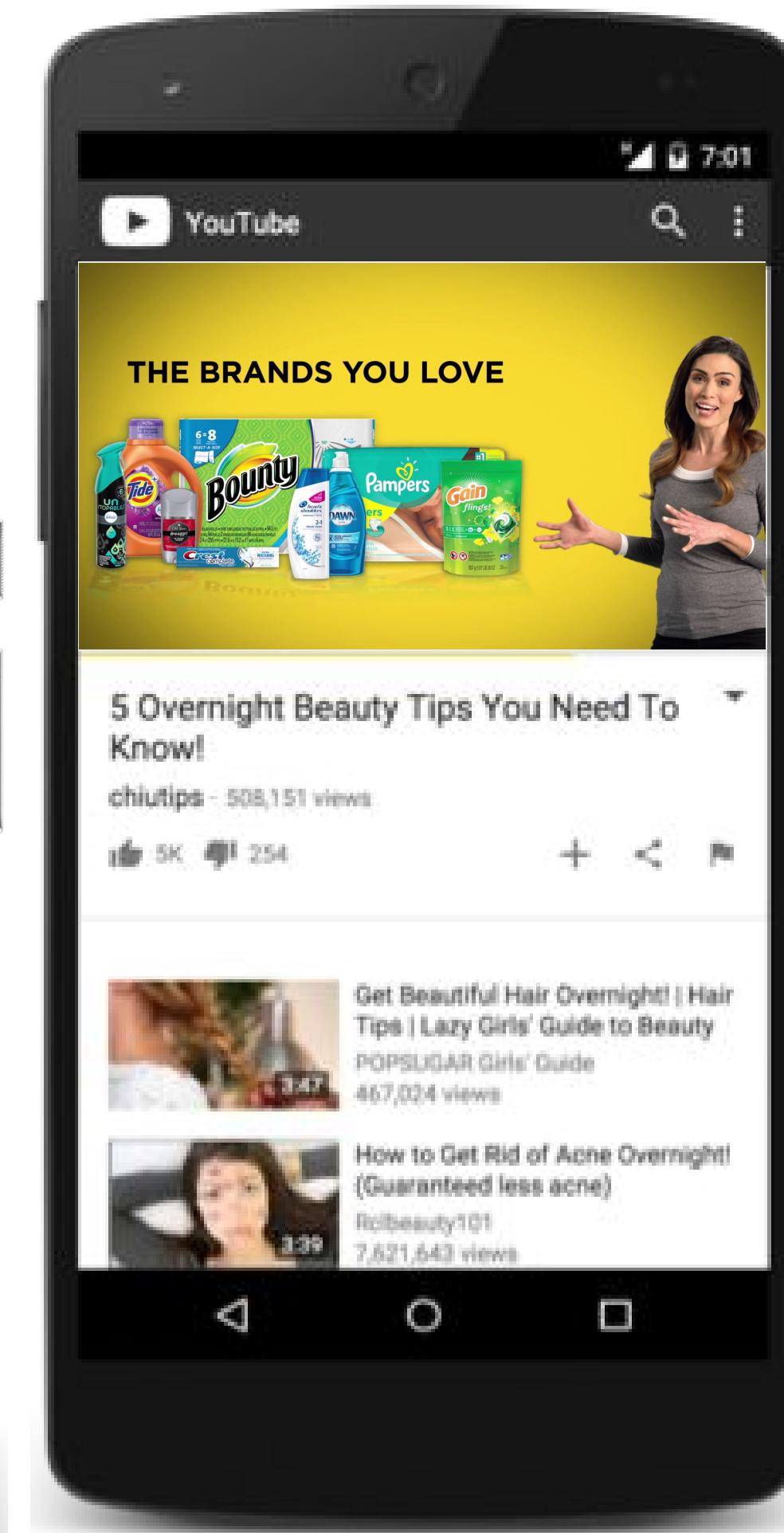




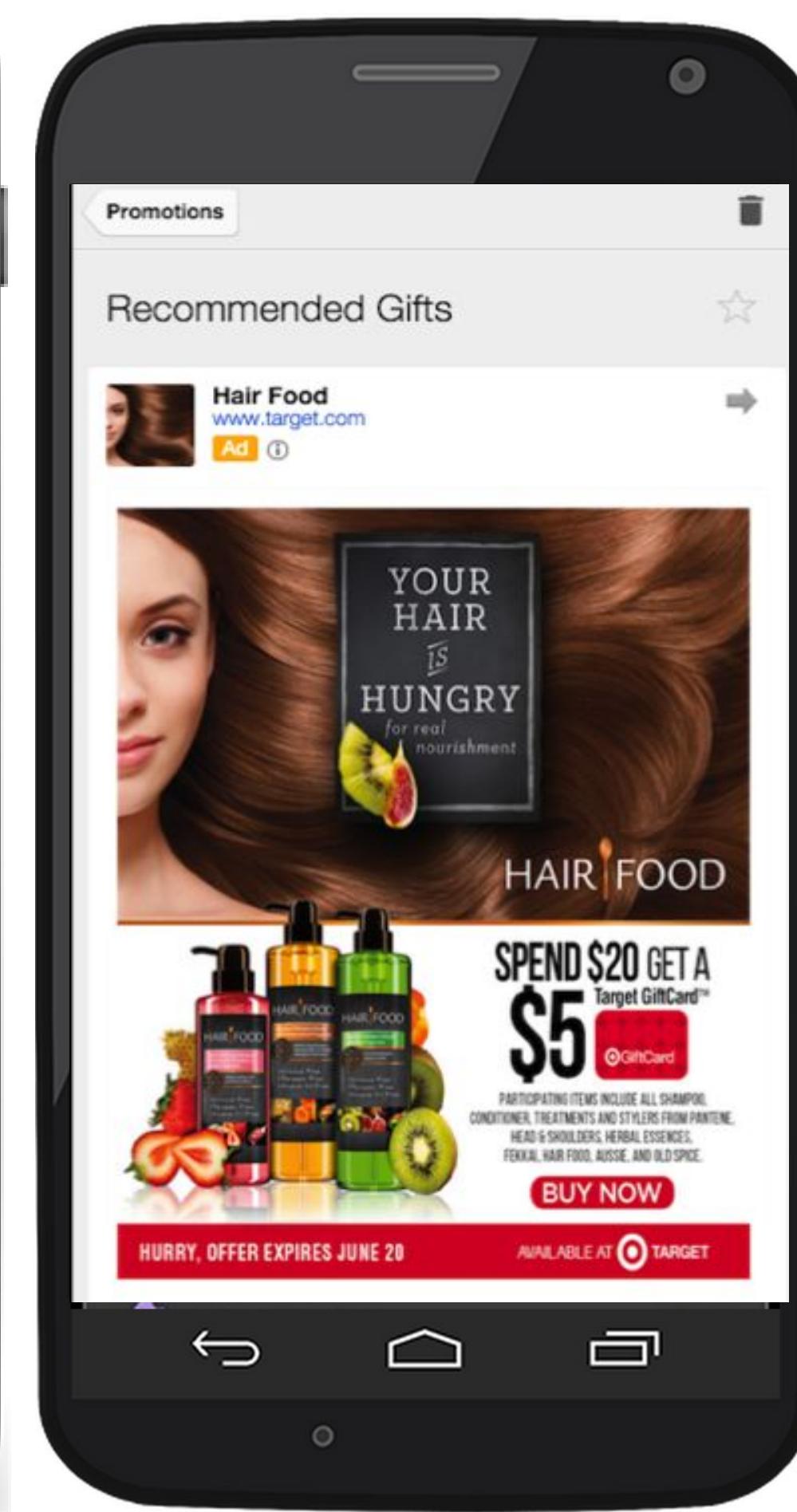
Трейд маркетинг тоже должен быть в Мобайл



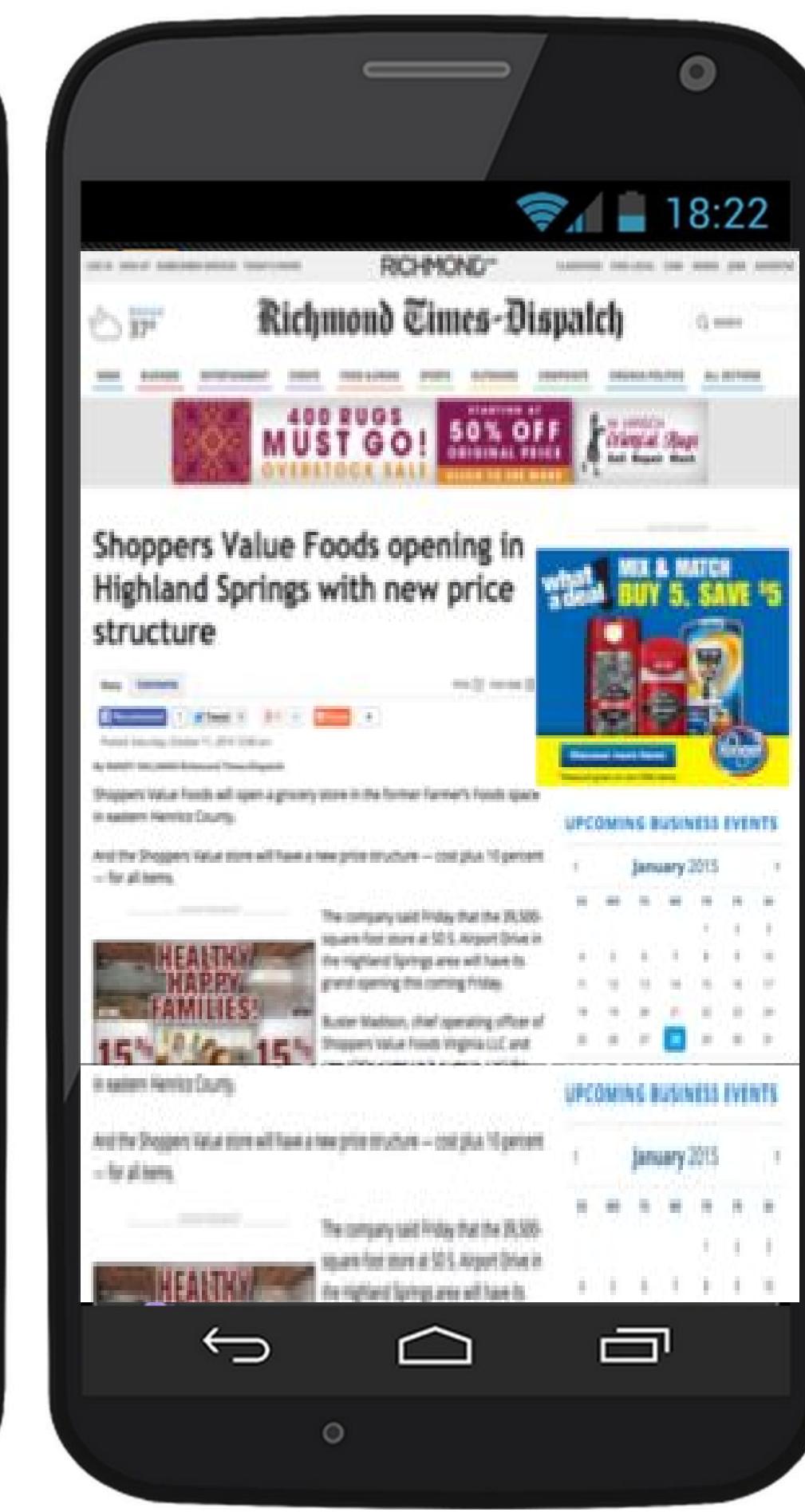
Поиск



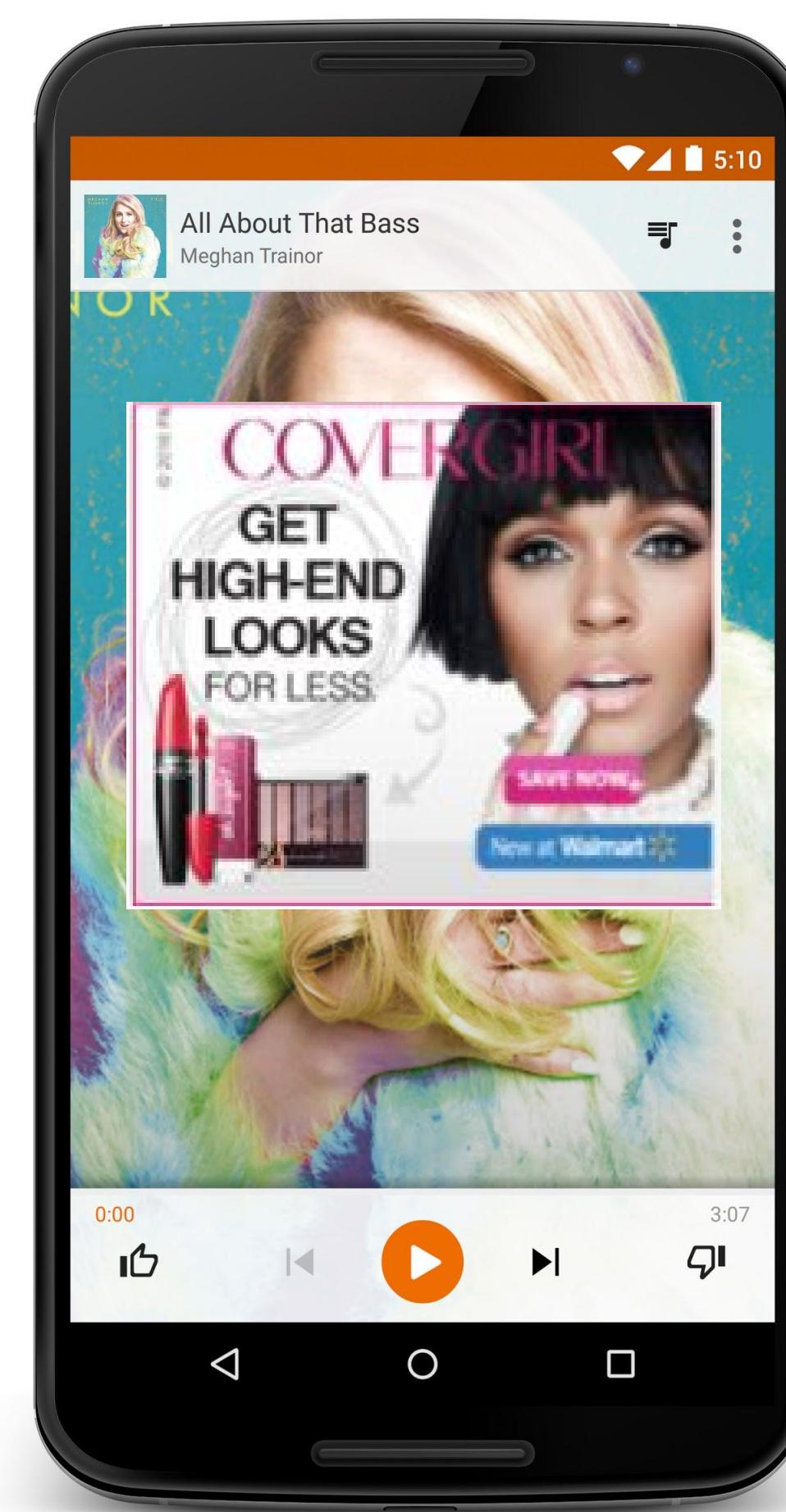
YouTube



Gmail



Google Display Network



GDN Apps

4

Ритейлер -> Онлайн продажи

Каталог товаров

Поиск в разделе Продукты питания

Продукты питания



Вход Сравнение Корзина

Книги Электроника Бытовая техника Дом и сад Детям и мамам Красота и здоровье Спорт и отдых Одежда и обувь Продукты

Ещё

Бренды

Ahmad Tea 113

Basilur 258

Greenfield 104

Lavazza 50

Paulig 26

Посмотреть все

Набор

Подарочная коллекция 720

Подарочный набор 190

В подарок 55

Разделы

Чай 2277

Кофе 1223

Напитки 126

Вкусности и сладости 1563

Макаронные изделия 277

Приправы, специи и пищевые добавки 500

Детское питание 15

Фермерская продукция 1859

Консервированные

Продукты питания

Шоколадные цены от MARS

Жевательная резинка Wrigley - 20%

HARIBO -20%
к началу учебного года

Доставка по всей России 20 способов оплаты

WILDBERRIES

Воспользуйтесь новым поиском

Например, колготки детские

Адреса

Регистрация | Войти

МОЯ КОРЗИНА



ЖЕНЩИНАМ

НОВИНКИ

МУЖЧИНАМ

ЭЛЕКТРОНИКА

ДЕТЯМ

ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ

ОБУВЬ

ПОДАРКИ

АКСЕССУАРЫ

ШКОЛА

КНИГИ И ДИСКИ

ПОДАРКИ

ДОМ И ДАЧА

ОСЕНЬ 2016

СПОРТ

ТRENДЫ

ИГРУШКИ

БРЕНДЫ

КРАСОТА

АКЦИИ

ДЕКОРАТИВНАЯ КОСМЕТИКА

Для глаз

Для губ

Для лица

Для ногтей

КОСМЕТИКА ДЛЯ УХОДА

Для волос

Для глаз

Для лица

Для тела

Для губ

Мужская линия

Уход за полостью рта

Средства личной гигиены

Бритвенные принадлежности

MAYBELLINE
MAKE IT HAPPEN NEW YORKСоздай
стойкий образСкидка
-15%



Сотрудничество Бренд + Ритейл
= дополнительные продажи





More info



Simple Meals @
Walmart -
Walmart.com
Click for More Simple
Meals! 

Enjoy Taco Pizza Rolls | Spark Up A Simple Meal



Walmart



151,141

1,844,120 views



More



Чем Google может помочь?



Инсайты и Аналитика

Лучше понять запросы потребителя и важные моменты на пути к покупке



Медиа и Таргетинг

Эффективно построить охват целевой аудитории в момент восприимчивости



Измерения

Понять результат совместных акций и сделать выводы

Ритейл интернет-тренды в России

50
пользователей
в час

Ищут
онлайн версию
традиционных
ритейлеров

+135%

Рост количества
запросов, связанных с
ритейл каталогами
в 2015

1.5x

Рост количества
запросов, связанных с
доставкой покупок из
традиционного
ритейла
в 1п. 2016

Развивайте продажи совместно



+

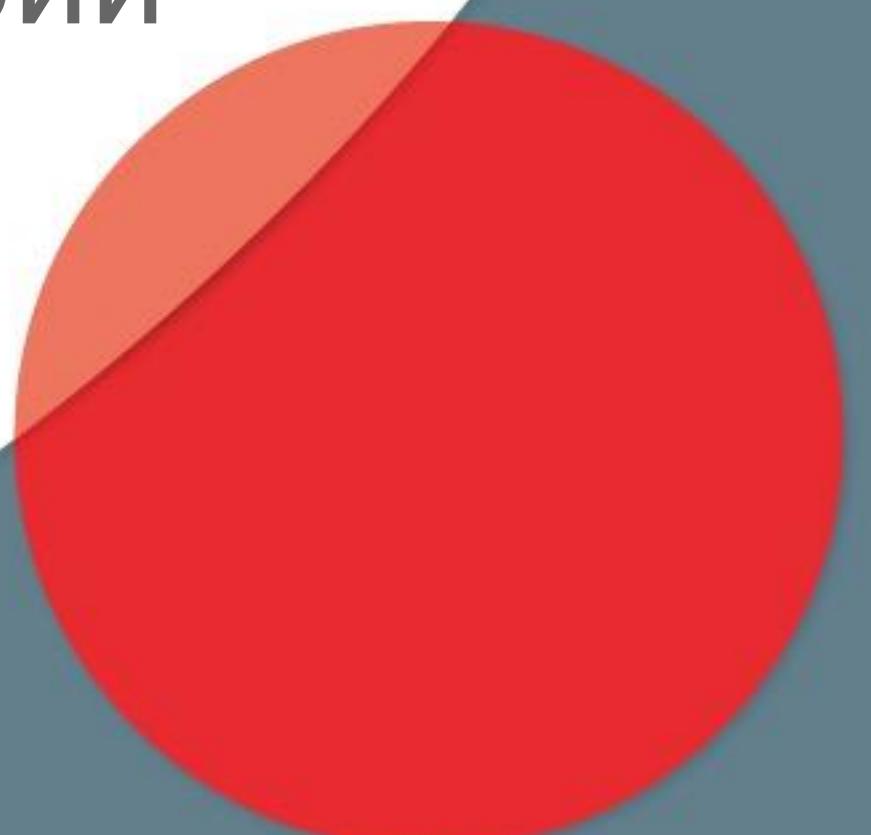


= Прозрачность для участников проекта

- Утвержденный бюджет
- Обмен списками ремаркетинга
- Высококачественный таргетинг



- Отчёты по продажам
- Поведение аудитории
- Целостная картина



Теперь у вас есть и данные о тех, кто совершил покупку

Аудитории по Интересам



Affinity

Аудитории по Интересам

In-Market

Те, кто намеревается
купить продукты
определенной категории

Ремаркетинг



Посетители бренд
сайта +
**ПОКУПАТЕЛИ ВАШИХ
ТОВАРОВ ОНЛАЙН**

Самая "качественная"
аудитория

Те, кто видел вашу
рекламу

Они уже знакомы с
брендом

Похожие аудитории



Похожая аудитория
+ АУДИТОРИЯ,
**ПОХОЖАЯ НА
ВАШИХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ**

Охватите целевую
аудиторию категории и
ваших конкурентов

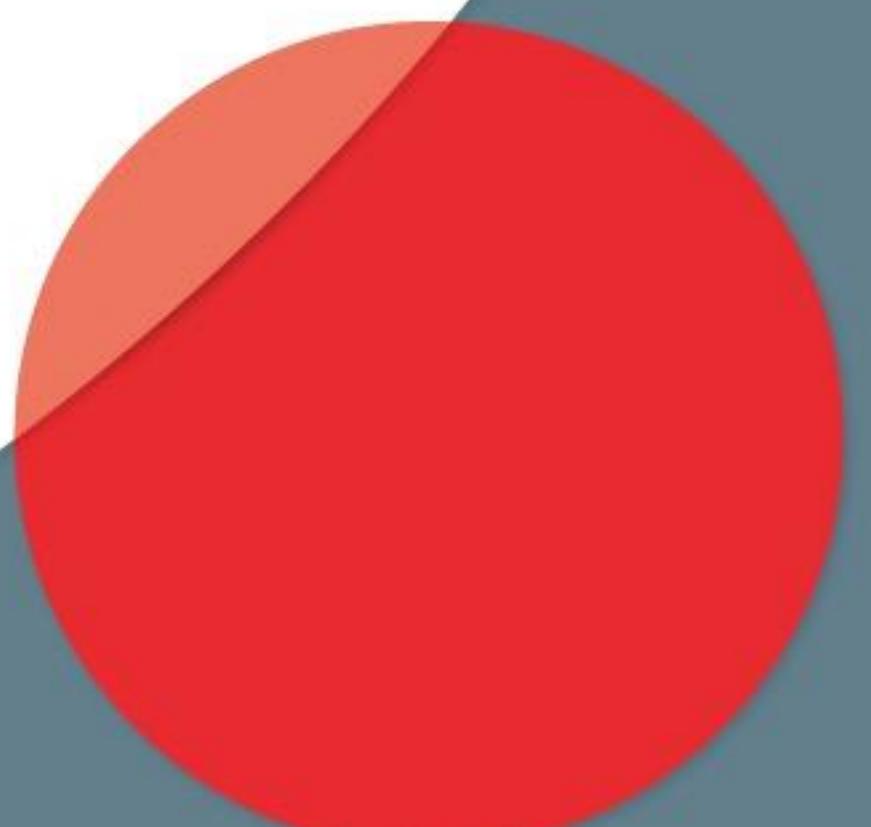
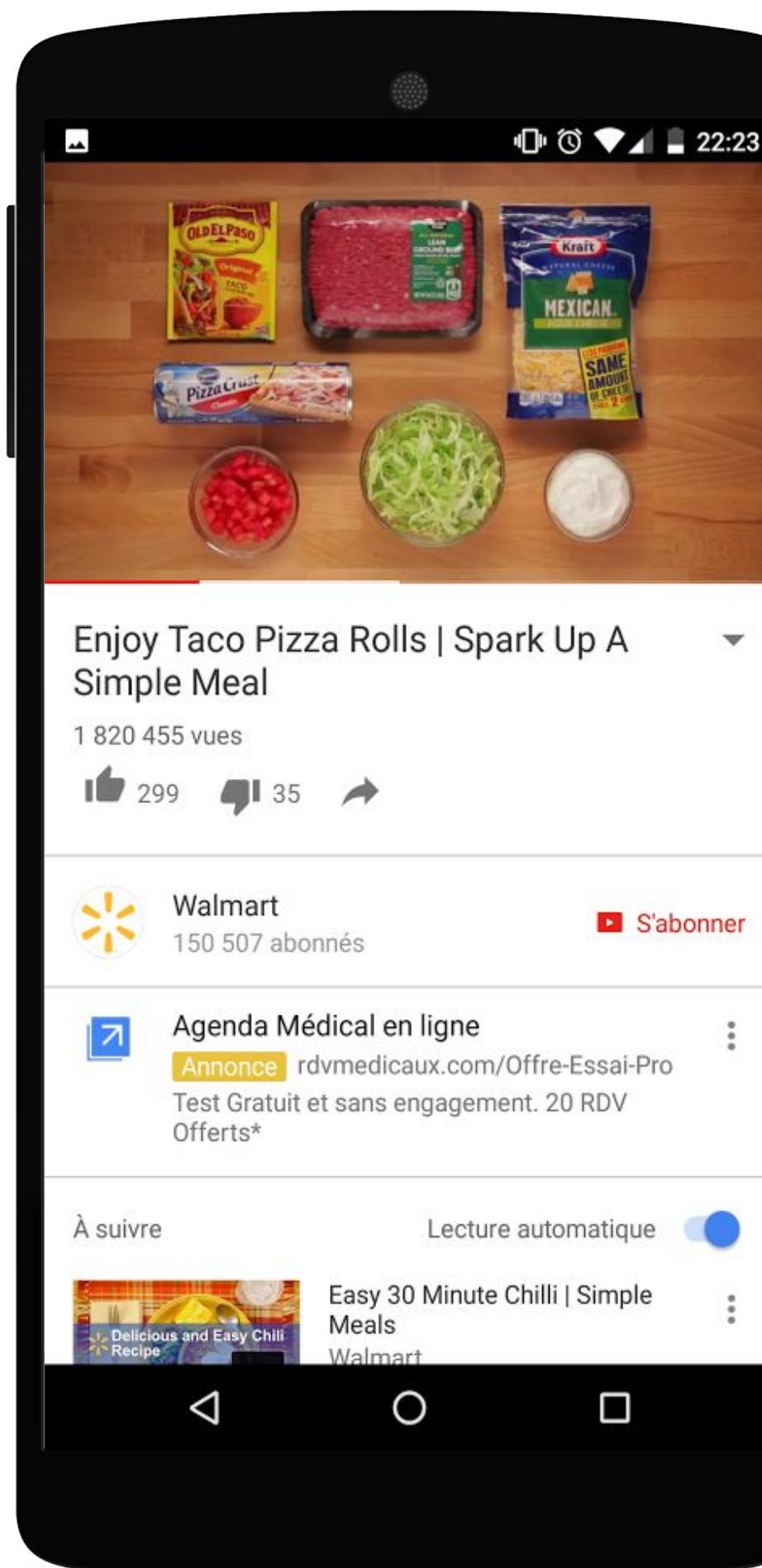
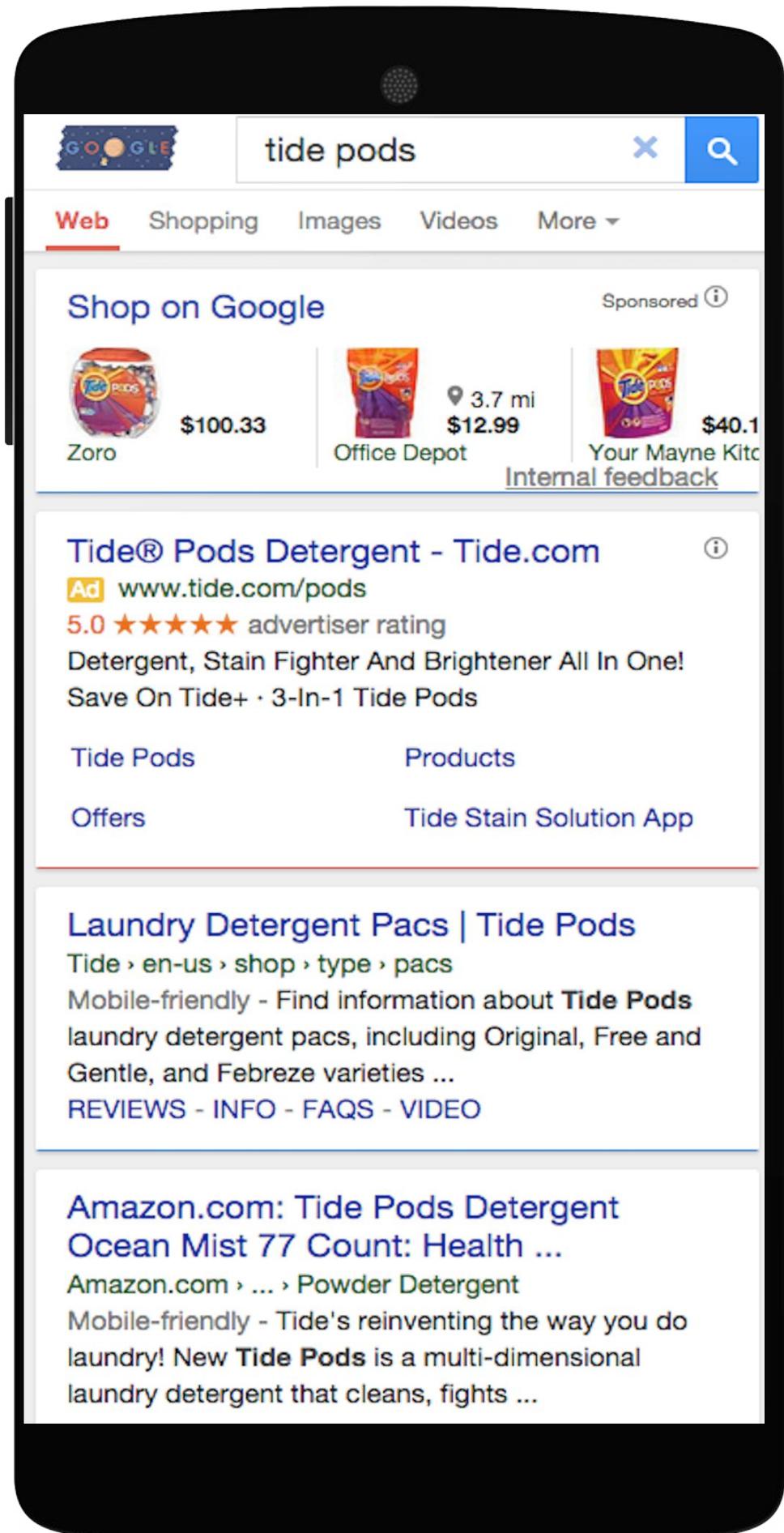
Списки электронных адресов

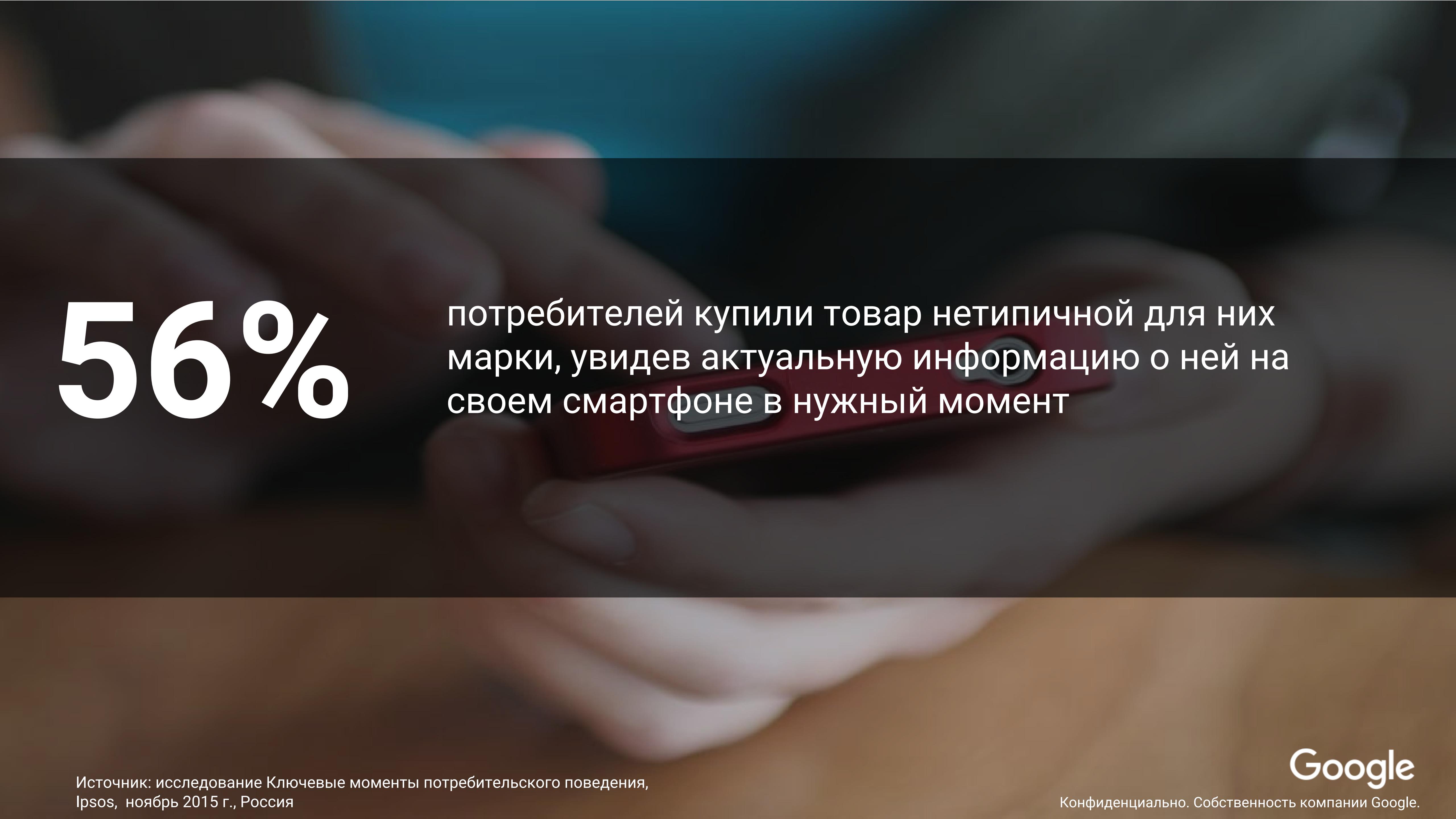


Customer Match

Если у вас есть CRM -
используйте данные для
дополнительного
контакта с вашей
лояльной аудиторией

Используйте проверенные диджитал инструменты





56%

потребителей купили товар нетипичной для них марки, увидев актуальную информацию о ней на своем смартфоне в нужный момент

Спасибо!