


Календарь событий для составления планов на год: советы и рекомендации

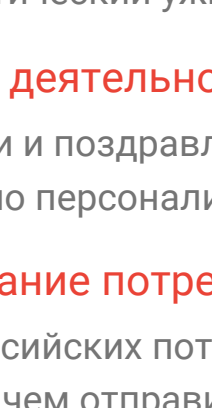
Сейчас как никогда важно составить планы на год вперед. Из-за пандемии ритейлеры столкнулись со множеством проблем — ожидания, поведение и привычки потребителей значительно изменились.

В этой статье вы найдете полезную инфографику, которая поможет вам подготовиться к сезонным кампаниям: от Дня святого Валентина до новогодних праздников. Наше руководство создано с учетом актуальных потребительских предпочтений, отраслевой статистики и рекомендаций по digital-рекламе. Оно поможет вам лучше понять ситуацию, расставить приоритеты и создать маркетинговую стратегию, отвечающую потребностям бизнеса.

январь



- Новогодние праздники
- В среднем российские потребители тратят 49% времени на покупки в интернете и 51% — в обычных магазинах¹.
- В 2019 году 38% российских потребителей планировали купить к празднику что-то для себя².



День святого Валентина

День всех влюбленных стал одним из наиболее благоприятных моментов для привлечения новых клиентов в ритейле. В этот праздник особенно популярны такие запросы как «доставка сегодня» и «романтический ужин».

Сферы деятельности
Подарки и поздравления, цветы, одежда и мода, услуги по персонализации подарков.

Понимание потребителя
67% российских потребителей ищут товары онлайн, прежде чем отправиться в магазин, а 51% предпочитают покупать в интернете из-за промоакций и более низких цен³.

Аудитории
Обращайтесь к своей постоянной аудитории и привлекайте новых клиентов, которые покупают подарки ко Дню святого Валентина. Используйте для этого аудитории заинтересованных покупателей. Особенно актуальны подарки — от цветов и конфет до ювелирных украшений.

Новогодние праздники

Новогодние праздники и подготовка к ним — один из самых напряженных периодов для розничных продаж. Люди покупают подарки для родных и близких, а затем тратят деньги на распродажах после Нового года. Сейчас сложно сказать, как изменится потребительское поведение к этому моменту, но уже понятно, что интернет-магазины будут особенно популярны.

Сферы деятельности
Одежда и мода, игрушки и игры, красота.

Понимание потребителя
В прошлом году 73% российских потребителей были готовы делать новогодние покупки у ритейлеров, у которых ранее ничего не приобретали⁴. Поскольку в этом году многие привыкли к интернет-магазину, стоит ожидать роста таких покупок в праздники.

Аудитории
Создайте стратегии с учетом сезонных событий, чтобы охватить основные сегменты аудитории: тех, кто ищет подарки, готовится к праздникам и составляет планы на январские распродажи.

май



- Пасха
- В 2019 году в России запрос «пасхальный подарок» стал на 56% популярнее по сравнению с предыдущим годом⁵.
- Популярность запроса «пасхальная еда» выросла на 112%⁶.



День отца


Подарки для пап могут быть самыми разнообразными: от одежды до техники. Подобрать что-то подходящее может быть непросто, поэтому стоит рассматривать даже самые оригинальные идеи.

Сферы деятельности
Подарки и поздравления, одежда и мода, дом и сад, электроника и бытовая техника.

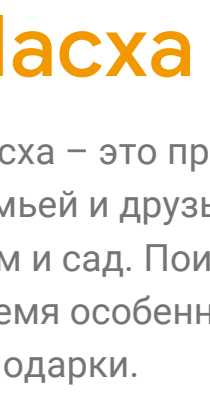
Понимание потребителя
Сейчас потребители очень много времени проводят дома. Многие обращаются к YouTube, чтобы научиться чему-то новому. Общее время просмотра обучающих видео, у которых в заголовке указано «для новичков» или «пошаговое руководство», выросло более чем на 65% по сравнению с предыдущим годом⁷. Рекомендуем вам создать интересный видеоконтент, чтобы показать свои товары в действии и привлечь клиентов, которые ищут новые хобби.

Kitleler
Tüketicilerin ilgi alanlarına dair bilgi sahibi olmanız, reklamcılık faaliyetlerini ilgili pazarlara yaymanızda yardımcı olur. Babalar Günü gibi aileye yönelik zamanlarda, yaşam tarzı ve hobiler gibi veya aile odaklı yakın ilgi alanı kategorilerinden faydalanarak ürünlerinizi ilgililenmesi muhtemel kitlelere ulaştırabilirsiniz.

февраль



- День святого Валентина
- В 2019 году запрос «подарок на День святого Валентина» стал на 166% популярнее по сравнению с предыдущим годом⁸.
- В течение последних пяти лет постоянно растет количество запросов со словом «открытки» на неделю перед Днем святого Валентина. В 2019 году составил 317% по сравнению с предыдущей неделей⁹.



Пасха

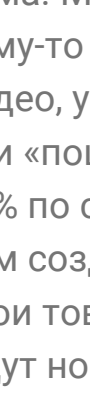
Пасха — это праздник, который хочется провести с семьей и друзьями. Многие также приносят в порядок дом и сад. Поискные запросы показывают, что в это время особенно популярны товары для кухни, рецепты и подарки.

Сферы деятельности
Еда и продукты, мебель и интерьер, дом и сад, одежда и мода.


Понимание потребителя
За первую неделю апреля 2020 года количество запросов о доступных интервалах доставки продуктов увеличилось по всему миру более чем вчетверо¹⁰. В этом году потребители будут отмечать праздники дома. В такие моменты людям нужна точная информация о том, где, когда и как можно найти то, что им необходимо.

Аудитории
Перед Пасхой особенно эффективно обращаться к потребителям, которые любят отмечать семейные праздники, украшать дом, готовить и пробовать новые блюда.


июнь



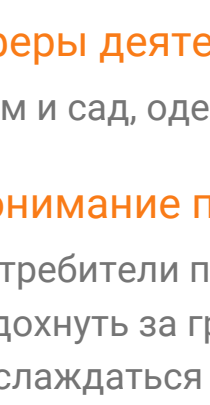
- Летние распродажи
- В 2019 году количество запросов «распродажа садовый вс» на 755% превысило результаты 2018 года¹¹.
- За первые две недели мая 2020 года пользователи стали на 80% чаще искать сумки в Google Покупках¹².




июнь



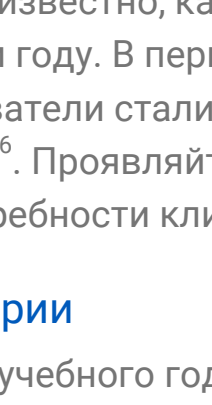
- День отца
- В 2019 году в России было зарегистрировано наибольшее за все время число запросов, связанных с Днем отца. Оно превысило показатель за предыдущий год на 23%¹³.
- В апреле 2020 года на YouTube было зарегистрировано рекордное количество запросов, связанных с Днем отца, за период с 2018 года¹⁴.



июнь



- Летние распродажи
- В 2019 году количество запросов «распродажа садовый вс» на 755% превысило результаты 2018 года¹¹.
- За первые две недели мая 2020 года пользователи стали на 80% чаще искать сумки в Google Покупках¹².



Летние распродажи

Это лето многие проведут на дачах, поэтому популярность садовых товаров резко выросла. Продажи тоже растут. Многие покупатели ищут акции и скидки в Интернете.

Сферы деятельности
Дом и сад, одежда и мода, спортивные товары.

Понимание потребителя
Потребители понимают, что этим летом вряд ли смогут отдохнуть за границей. Поэтому они намерены наслаждаться теплыми днями дома. В последнюю неделю мая запрос staycation (домашний отпуск) достиг рекордной популярности с начала года. Сейчас он встречается на 79% чаще, чем в 2019 году¹⁵. Следите за актуальными тенденциями в Google Поиске, чтобы

Аудитории
Для летних распродаж мы рекомендуем сочетать разные стратегии работы с аудиториями. Обращайтесь не только к любителям скидок, но и к тем, кто ищет товары, особенно популярные в это время года. Это товары для дома и сада, спорта и фитнеса, а также отдыха на природе.

сентябрь



- Снова в школу
- В августе 2019 года родители школьников в России чаще всего покупали форму, канцелярские товары и рюкзаки¹⁶.
- В 2019 году в России распределение поисковых запросов о товарах для школы в России было таким: июль — 22%, август — 37%, сентябрь — 41%¹⁷.




сентябрь



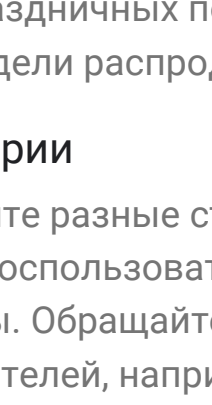
- Снова в школу
- В августе 2019 года родители школьников в России чаще всего покупали форму, канцелярские товары и рюкзаки¹⁶.
- В 2019 году в России распределение поисковых запросов о товарах для школы в России было таким: июль — 22%, август — 37%, сентябрь — 41%¹⁷.



ноябрь



- День холостяков
- В прошлом году скидки ко Дню холостяка составляли в среднем 20–40%, а для товаров новая узнаваемая упаковка¹⁸.
- В 2019 году прямые трансляции обеспечили компаниям 3 млрд долларов дохода. В период с 2019 по 2021 год стоимость заказов, связанных с ними, предположительно составит не менее \$70 млрд¹⁹.



День холостяков

Все более популярным праздником в мире становится День холостяков. Он появился в Китае. В этот день одинокие люди сами себе покупают подарки, а магазины предлагают скидки и специальные акции. В 2019 году распродажа ко Дню холостяков на сайте Alibaba принесла компании более 38 млрд долларов всего за сутки¹⁹.

Сферы деятельности
Одежда и мода, красота, дом и сад.

Понимание потребителя
В 2019 году прямые трансляции оказались самым эффективным решением для продвижения брендов в сфере красоты. Они принесли 16% продаж в этой категории²⁰. Поскольку в День холостяка пользователи совершают более 90% покупок со смартфонов и планшетов, мы рекомендуем оптимизировать приложения для мобильных устройств и разместить рекламу в социальных сетях²¹.

Аудитории
Сейчас многие стараются заботиться о себе и баловать себя. Поэтому мы рекомендуем вам обращаться к аудиториям, которые особенно в этом заинтересованы, например любителям шопинга — в том числе покупателям предметов роскоши.

Черная пятница


Эта отличная возможность заранее обеспечить узнаваемость бренда перед новогодними праздниками. Кроме того, вы можете протестировать новую тактику и определить зоны роста. Начните заранее, чтобы к праздничному сезону кампании уже были

Сферы деятельности
Электроника и бытовая техника, одежда и мода, образовательные услуги.

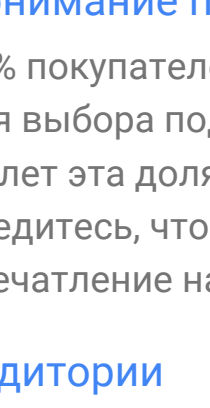
Понимание потребителя
Черная пятница и Кибернедельник важны для 55% розничных покупателей перед Новым годом. Всего 19% потребителей покупают приходится на период после этой недели распродаж²⁴.

Аудитории
Сочетайте разные стратегии работы с аудиториями, чтобы воспользоваться всеми возможностями Черной пятницы. Обращайтесь к определенным группам потребителей, например к любителям скидок и техники. Также мы рекомендуем создать список ремаркетинга и оптимизировать ставки, чтобы повторно привлечь наиболее ценных клиентов.


ноябрь



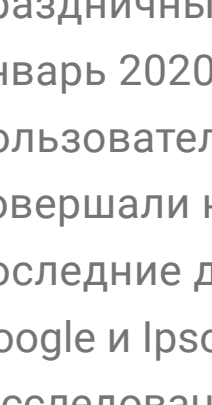
- Черная пятница
- В 2019 году российские потребители заранее готовились к началу распродаж. Запрос «когда черная пятница» был на 114% популярнее по сравнению с 2018 годом²⁵.
- В 2019 году 30% российских потребителей сообщили, что делали покупки в Черную пятницу. При этом 40% пользователей заранее составляли планы с учетом распродаж²⁶.



ноябрь



- День матери
- Официально этот праздник назначен на ноябрь, но запросы со словами «день матери» снова набирают популярность в середине мая. Этот второй пик по сравнению с прошлым годом вырос на 32%²⁸.
- В 2019 году запросы со словами «подарок маме» 8 марта в России встречались на 5% чаще, чем годом ранее²⁹.



День матери

В интернете пользователи с легкостью могут найти действительно оригинальный подарок ко Дню матери. Добавьте в свои кампании актуальные ключевые слова, по которым клиенты будут искать товары.

Сферы деятельности
Дом и сад, подарки и поздравления, цветы, одежда и мода.

Понимание потребителя
71% покупателей из России пользуются смартфонами для выбора подарков, а среди людей в возрасте от 18 до 24 лет эта доля ещё выше — она составляет 44%²⁷. Убедитесь, что ваш сайт производит хорошее впечатление на посетителей.

Аудитории
Охватите разные сегменты аудитории заинтересованных покупателей. Предложите свои товары тем, кто ищет подарки, цветы и открытки ко Дню матери. Сочетайте эту стратегию с ремаркетингом, чтобы повторно привлечь клиентов, которые с высокой вероятностью совершат конверсию.

Источники

- Google и Ipsos, Holiday Shopping Study (исследование о покупках в праздничный период), ноябрь 2019 — январь 2020, Россия. Онлайн-опрос совершали новогодние покупки за последние два дня, n = 5543.
- Google и Ipsos, Holiday Shopping Study (исследование о покупках в праздничный период), ноябрь 2019 — январь 2020, Россия. Онлайн-опрос пользователей от 18 лет, которые совершали новогодние покупки за последние два дня, n = 3151.
- Nielsen Russia, How consumer behavior changes in Russia before the New Year celebrations (Изменение потребительского поведения в России перед новогодними праздниками)
- Kantar & Google, исследование Smart Shopper (Умный покупатель), Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- Данные Google, англоговорящие страны, сравнение статистики за 29 марта — 4 апреля и 4–11 апреля 2020 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- Данные YouTube, все страны, сравнение статистики за 1–31 марта 2019 и 2020 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2018–2020 гг.
- Данные Google Trends, Россия, сравнение статистики за 2–8 июня 2019 г. и 24–30 мая 2020 г.
- В 2019 году количество запросов «распродажа садовый вс» на 755% превысило результаты 2018 года.
- Данные Google Trends, Россия, сравнение статистики за май 2019 и 2020 г.
- Данные Google Trends, Россия, март–июнь 2020 г.
- Statista, исследование популярности товаров в период подготовки к учебному году, Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- McKinsey, China Digital Consumer Trends (Потребительские предпочтения в Интернете, Китай), 2019 г.
- McKinsey, China Digital Consumer Trends (Потребительские предпочтения в Интернете, Китай), 2019 г.
- McKinsey & Company, 2018 г.
- McKinsey, China Digital Consumer Trends (Потребительские предпочтения в Интернете, Китай), 2019 г.
- McKinsey & Company, 2018 г.
- Google и Ipsos, Holiday Shopping Study (исследование о покупках в праздничный период), ноябрь 2019 — январь 2020, Россия. Онлайн-опрос пользователей от 18 лет, которые совершали новогодние покупки за последние два дня, n = 3151.
- Данные Google Trends, Россия, 2018–2019 гг.
- Deloitte, Consumption in Russia 2019: Consumer Activity Dynamics Amid Falling Real Household Incomes (Потребление в России в 2019 году: динамика потребительской активности в период снижения уровня доходов)
- Kantar & Google, исследование Smart Shopper (Умный покупатель), Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.
- Данные Google Trends, Россия, 2019 г.