

# Интерактивный гайд по Retail Media

Новые возможности  
и форматы в офлайн  
рознице

Дима Ларин  
Трейд-маркетинг директор Okkam

**ОККАМ**





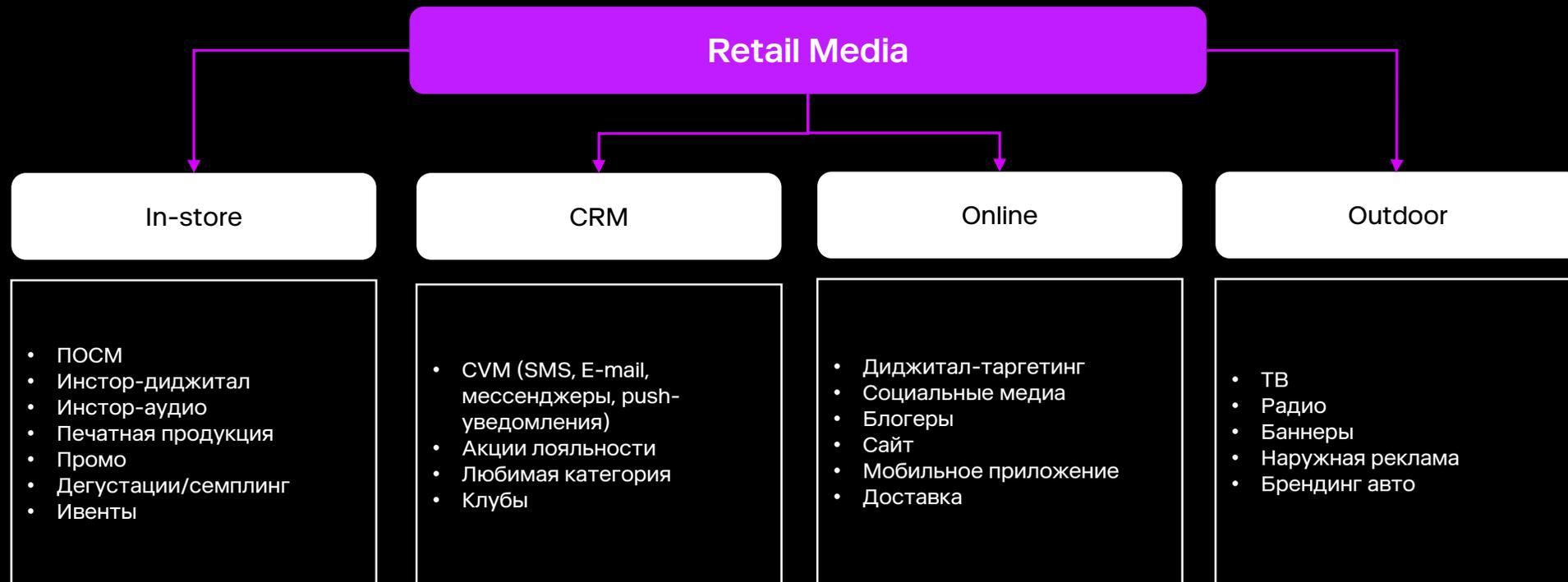
ОККАМ

## Дима Ларин

Трейд-маркетинг директор Оккам

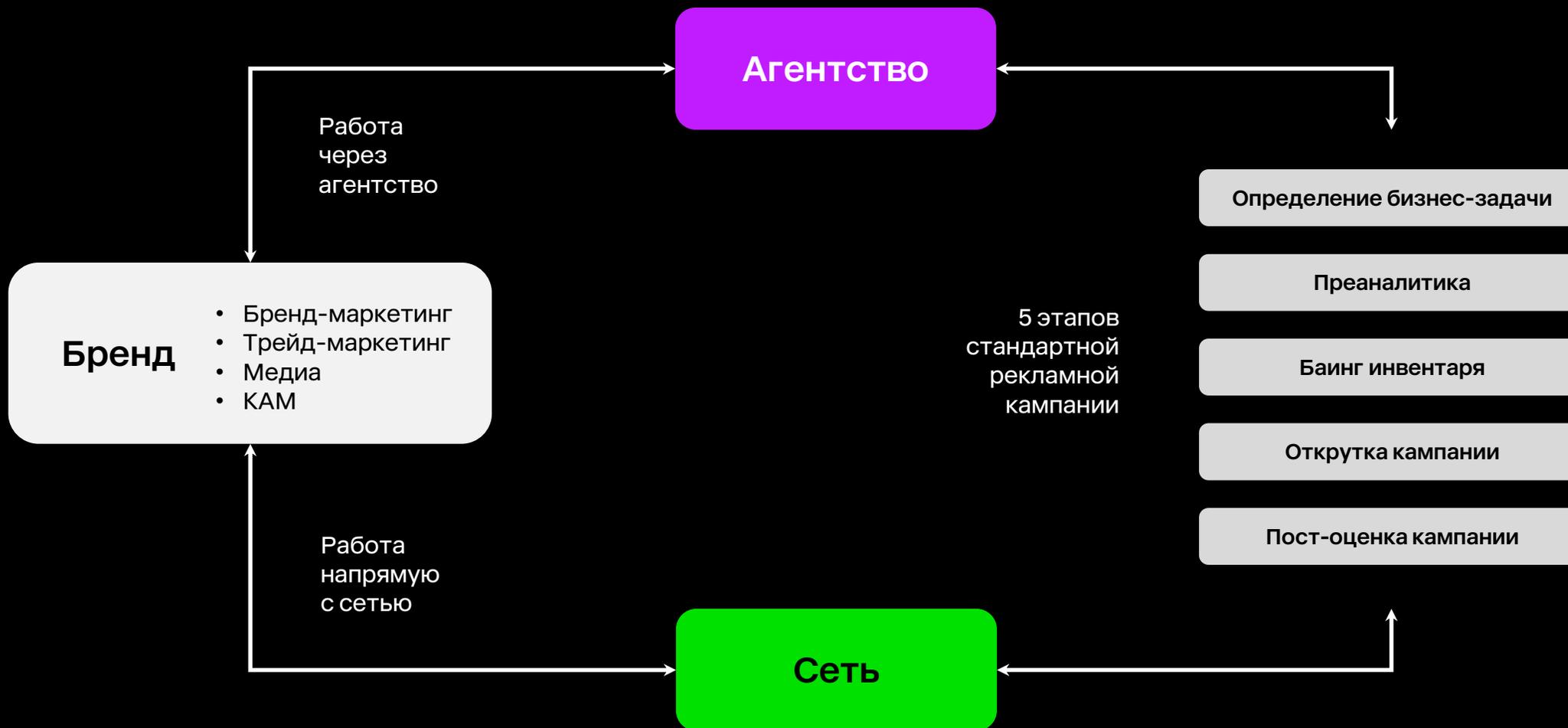
**Retail Media Playbook — ваш спасательный круг в рекламе: поможет оседлать волну и не утонуть в океане возможностей**

Не существует единого определения Retail Media, но в широком смысле это — любая реклама, размещенная на офлайн- и онлайн-площадках сетей

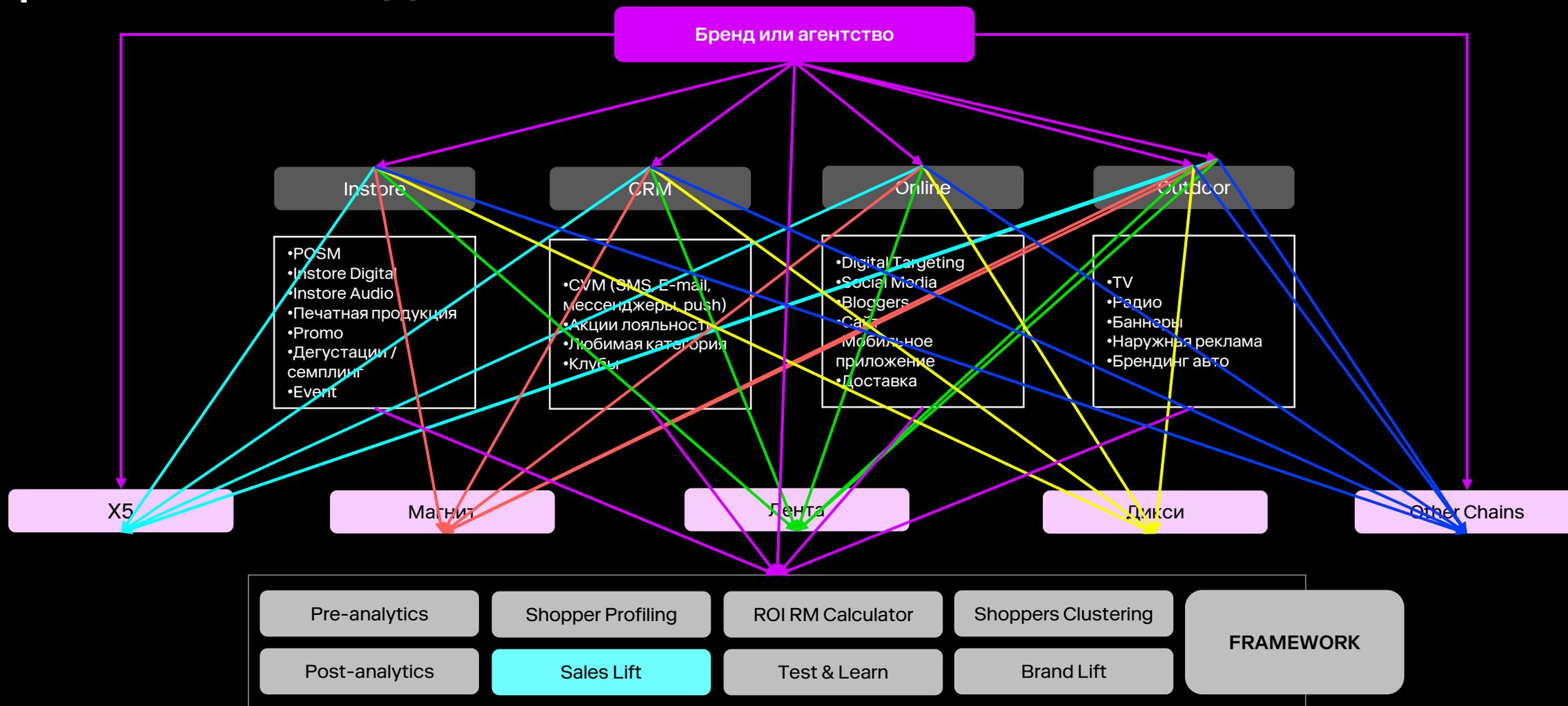




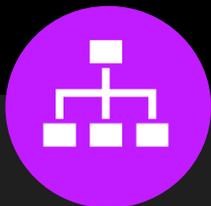
В идеале работа с Retail Media для поставщиков и непоставщиков сетей должна строиться по относительно простой схеме



На самом деле **не существует** единого операционного окна, методологии оценки, источника данных и экспертизы на рынке (кроме ТМ Оккам :)



# Okkam Trade Marketing Playbook — интерактивный гайд по Retail Media, который повышает ROI трейд маркетинг инвестиций через:



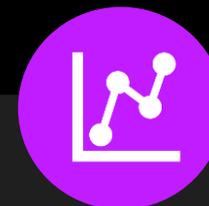
## Создание ТМ Стратегий

Упрощает создание трейд-маркетинговых стратегий в зависимости от типа клиента, категории, бизнес-задач, ограничений и бюджетных возможностей



## Навигацию по инвентарю

Агрегирует материалы для комфортной и понятной навигации по инвентарю по сетям как для «новичков», так и для продвинутых трейд-маркетологов



## Пре-/Пост- Аналитику

Предоставляет путь по полному циклу Retail Media с учетом пре/пост аналитики с примерами релевантных для пользователя кейсов и бенчмарков

# Playbook применяет сценарный подход в работе с Retail Media, рассматривая **650+ комбинаций** в зависимости от вводных от клиента

**Шаг 1.** Клиент определяет десять вводных параметров

Контекст

Тип промо

Тип клиента

Сеть

Бизнес задача

Инвентарь

Тип коммуникации

Аналитика

Тип ассортимента

Бюджет

**Шаг 2.** Клиент получает два типа deliverables

**Тактические рекомендации**

В случае самостоятельного использования Playbook

**Разработка стратегии**

В случае привлечения консалтинга ТМ Okkam

Как строится работа с Playbook для получения тактических и стратегических рекомендаций

# Retail Media Playbook

NEXT STEP



# Retail Media Playbook introduction:

**RM Playbook** — это персональный консультант в подборе идеального размещения вашей рекламы в Retail Media.



Узнайте больше про RM инвентарь и инструменты.



Посмотрите на покрытие каждой сети.



Определите бизнес-задачу и тип коммуникации.



Узнайте какие возможности предлагает аналитика и как она может повлиять на ваши будущие размещения и рост KPIs.



Соберите свой персональный план по развитию вашего продукта в Retail Media вместе с Trade-Marketing Okkam.



**НАВИГАЦИЯ!** Используйте следующие кнопки для навигации по RM PB\*:



Кнопка «домой» вернет вас на страницу с содержанием презентации



Кнопка «обновить» позволит вам сбросить Playbook и начать подбор заново



Кнопка «назад» позволит вам вернуться к предыдущему слайду



Кнопка «вперед» позволит вам пройти дальше по структуре Playbook

**ATTENTION!** Отложите вашу клавиатуру и используйте мышь.





## К какому контексту относится производитель/бренд?

### Dark Media

Производители, бренды, поставщики в медиа-тишине.  
Те, кто не может продвигаться за счёт открытых медиа.  
Как повысить свои KPIs, используя Retail Media?



### Non-Dark Media

Производители, бренды, поставщики, не поставщики,  
которые используют для продвижения открытие медиа.  
Знаете про возможности Retail Media, но не понимаете с чего  
начать?



# К какому типу клиента относится производитель/бренд?





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная, ТОП 100





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная, ТОП-100, Food





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная, ТОП-100, Food, Мультикатегорийная





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная, ТОП-100, Food, Мультикатегорийная, Мультибрендовая





# К какому типу клиента относится производитель/бренд?

Тип клиента: Поставщик, Международная, ТОП-100, Food, Мультикатегорийная, Мультибрендовая, Неалкогольная





# Какая бизнес-задача стоит перед вами?



NEXT STEP

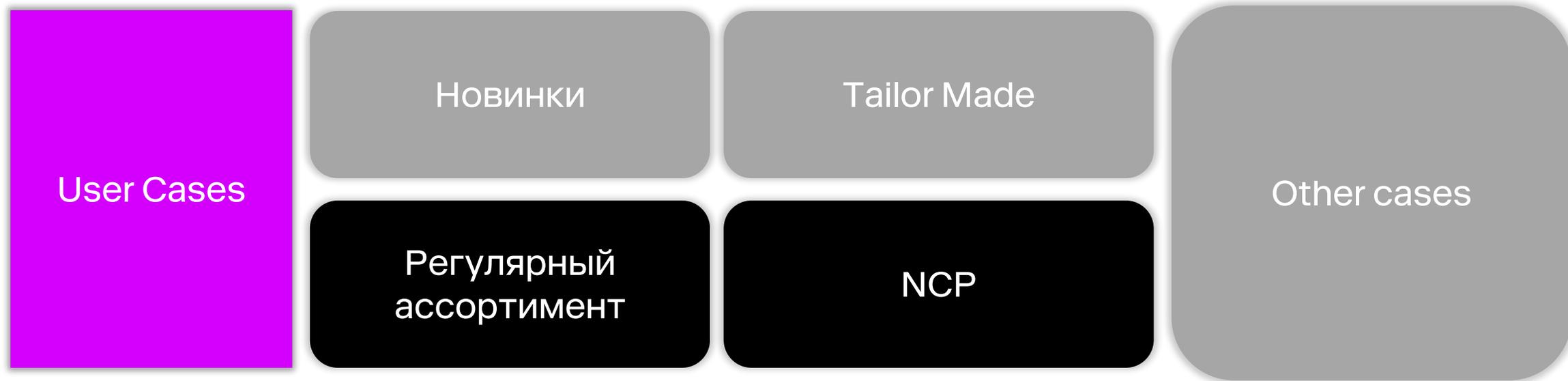
# Что вы планируете продвигать?



# Что вы планируете продвигать?



# Что вы планируете продвигать?



# Что для вас приоритетнее: инструмент или сеть?

## Инструмент

Мне важен инструмент, так как я точно знаю, какую хочу коммуникацию.



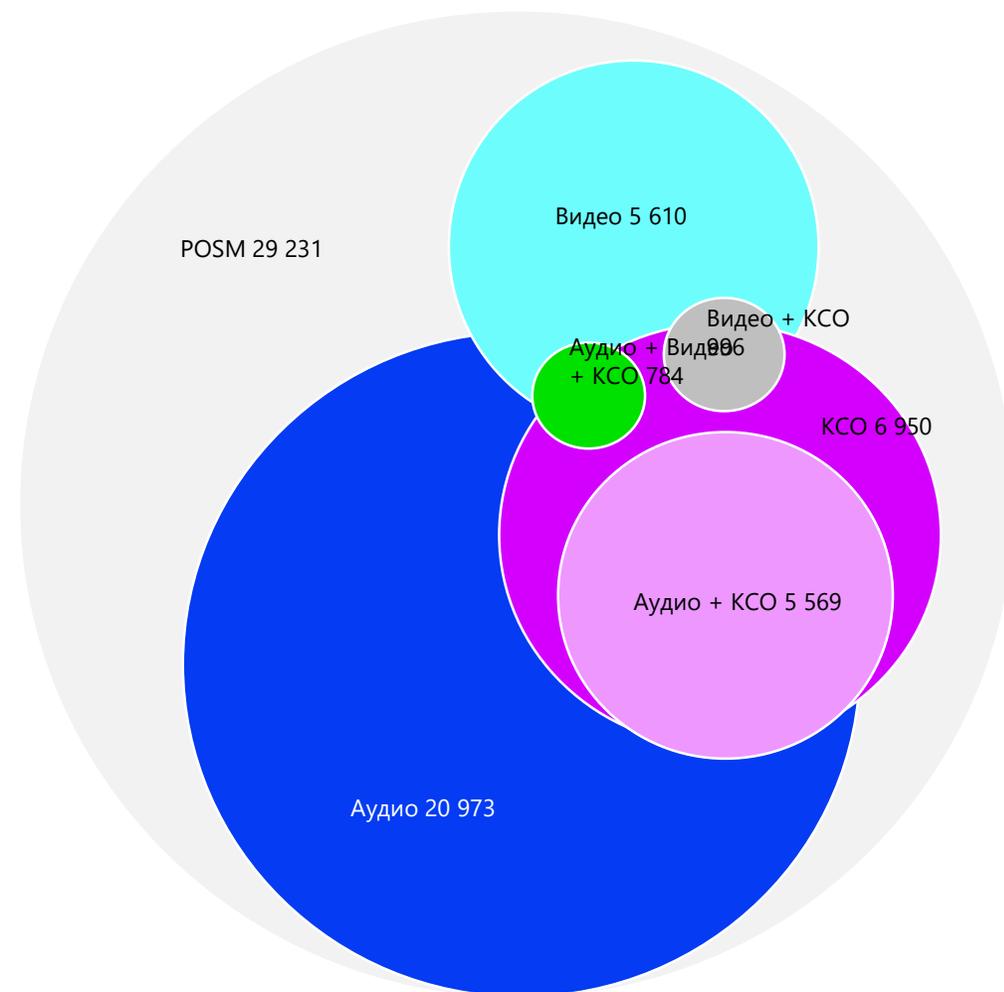
## Сеть

Мне важна Сеть, так как я точно знаю, в какой сети хочу размещаться.



# Покрытие инструментов по сетям

Инструмент	Пятёрочка	Перекрёсток	Магнит	Всего Инструмент
POSM	19 805	975	8 451	29 231
Аудио	19 805	736	432	20 973
Видео	740	528	124	1 392
КСО	5 370	919	661	6 950
ТТ в Сети	20 539	988	11 490	33 017



# В какой сети вы бы хотели запустить рекламную кампанию?

## Пятерочка

**Instore:**

- POSM
- Instore Digital
- Instore Audio
- Печатная продукция
- Promo
- Дегустации / Семплинг
- Event

**CRM:**

- CVM (SMS, E-mail, мессенджеры, push)
- Акции Лояльности
- Любимая категория
- Клубы

**Digital:**

- Digital Targeting
- Social Media
- Bloggers
- Сайт
- Мобильное приложение
- Доставка

**Outdoor:**

- TV
- Радио
- Баннеры
- Наружная Реклама
- Брендинг Авто

## Перекресток

**Instore:**

- POSM
- Instore Digital
- Печатная продукция
- Promo
- Дегустации / Семплинг

**CRM:**

- CVM (SMS, E-mail, мессенджеры, push)
- Акции Лояльности
- Любимая категория
- Клубы

**Digital:**

- Digital Targeting
- Social Media
- Bloggers
- Сайт
- Мобильное приложение
- Доставка

**Outdoor:**

- TV
- Баннеры
- Наружная Реклама
- Брендинг Авто

## Магнит

**Instore:**

- POSM
- Instore Digital
- Печатная продукция
- Promo
- Дегустации / Семплинг
- Event

**CRM:**

- CVM (SMS, E-mail, мессенджеры, push)
- Акции Лояльности
- Любимая категория
- Клубы

**Digital:**

- Digital Targeting
- Social Media
- Bloggers
- Сайт
- Мобильное приложение
- Доставка

**Outdoor:**

- TV
- Баннеры
- Наружная Реклама
- Брендинг Авто

## Ашан

**Instore:**

- POSM
- Instore Digital
- Instore Audio
- Печатная продукция
- Promo
- Дегустации / Семплинг
- Event

**CRM:**

- CVM (SMS, E-mail, мессенджеры, push)
- Акции Лояльности
- Любимая категория
- Клубы

**Digital:**

- Digital Targeting
- Social Media
- Bloggers
- Сайт
- Мобильное приложение
- Доставка

**Outdoor:**

- TV
- Баннеры
- Наружная Реклама
- Брендинг Авто

## Лента

**Instore:**

- POSM
- Instore Digital
- Instore Audio
- Печатная продукция
- Promo
- Дегустации / Семплинг
- Event

**CRM:**

- CVM (SMS, E-mail, мессенджеры, push)
- Акции Лояльности
- Любимая категория
- Клубы

**Digital:**

- Digital Targeting
- Social Media
- Сайт
- Мобильное приложение
- Доставка

**Outdoor:**

- Баннеры
- Наружная Реклама
- Брендинг Авто

# В какой сети вы бы хотели запустить рекламную кампанию?

Пятерочка

Перекресток

Магнит

Ашан

Лента

Instore

CVM

Digital Targeting

Cross-promo, Outdoor,  
TV & other

Other: clubs & know-how

**20** млн

покупателей ежедневно

**>22** тыс

магазинов РФ

**+23** п.п.

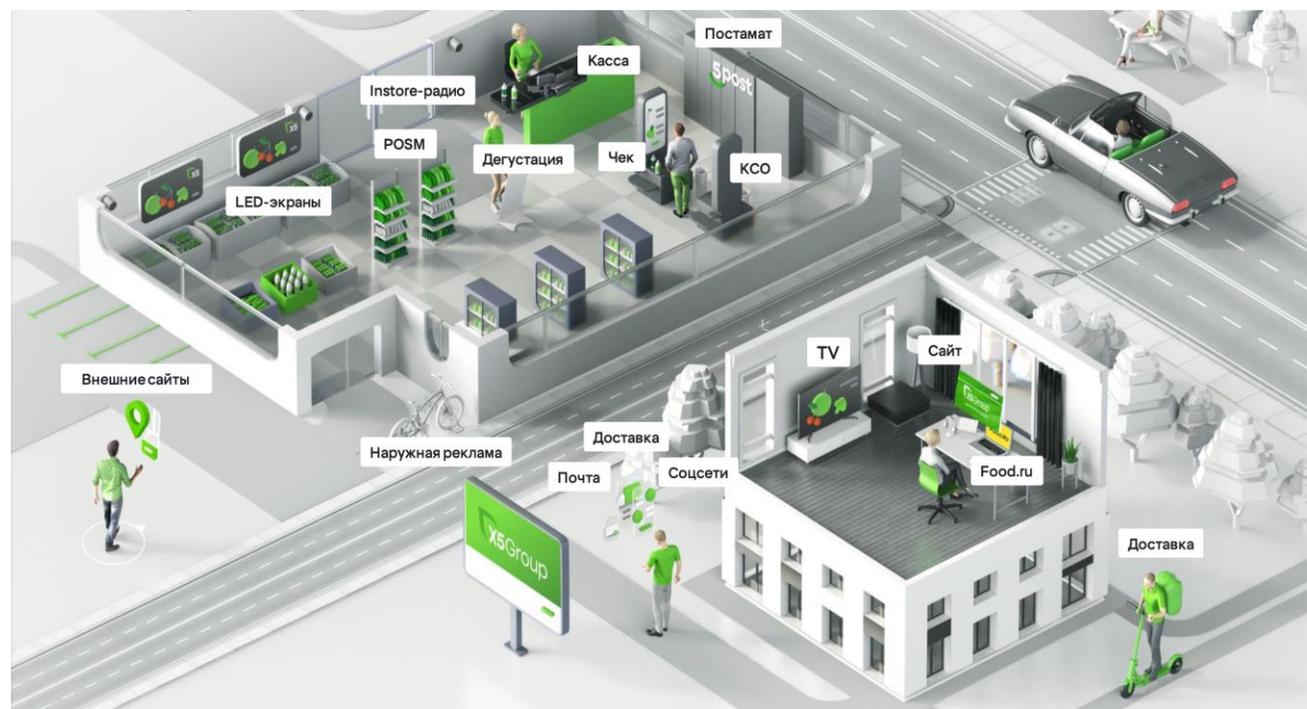
продажи,руб\* (2023)

**3,8%**

конверсия в продажи\* (2023)

Инструменты Средний показатель прироста продаж, руб

KCO	+36,9 п.п.
Видео	+27,2 п.п.
Аудио	+17,4 п.п.
POSM	+19,7 п.п.



NEXT STEP

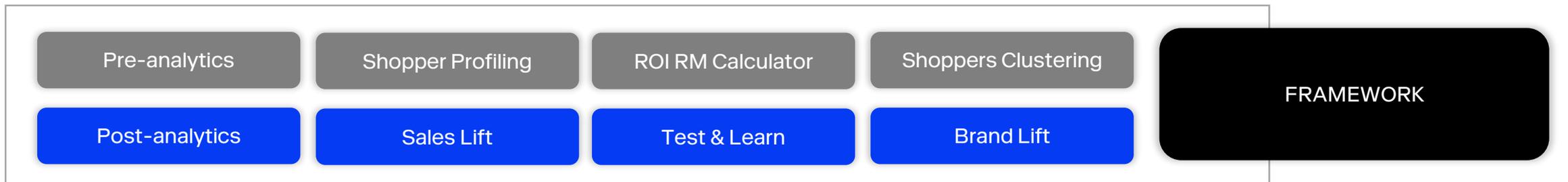


# Analytics

NEXT STEP



# Какой бывает аналитика и почему она важна?



# Параметры кейса

Контекст	Dark Media
Тип клиента	Поставщик, Международная, ТОП 100, Food, Мультикатегорийная, Мультибрендовая, Неалкогольная
Бизнес-задача	Рост пенетрации
Работать с	Brand awareness
Тип кейса	Регулярный ассортимент
	NCP
Сеть	Пятерочка
Аналитика	FRAMEWORK

## Тактические рекомендации

В случае самостоятельного использования Playbook

## Разработка стратегии

В случае привлечения консалтинга ТМ Okkam

# Релиз Playbook 1.0 запланирован на 31 октября

Следите за анонсами в нашем TG канале.

И присылайте свои задачи:

[TradeMarketing@okkam.ru](mailto:TradeMarketing@okkam.ru)

