

# От данных к решениям

Как аналитика на базе данных  
ритейлеров увеличивает продажи?

**Ольга Чупрова**

Старший менеджер по клиентскому  
маркетингу, ПК Балтика»

**Наталья Попутникова**

Руководитель бизнес-консалтинга,  
Okkam Trade Marketing



Ведущая пивоваренная компания России,  
один из крупнейших в стране производителей  
товаров народного потребления

**24,5%**  
доля рынка\*

**50+**  
пивных брендов

**8** пивоваренных  
заводов  
в России

**10 000+**  
сотрудников

\*Честный знак за 6 месяцев 2025 г.

ОККАМ

Ведущий российский  
экспортер пива

Более чем 700  
российских  
и международных наград



Monde  
Selection

в 2024 году бренды  
портфеля удостоились  
золотых и серебряных  
наград международного  
дегустационного конкурса



Как мы нашли  
решение там,  
где бизнес видел  
проблемы?



# Цель

Выявить эффективные форматы, оказывающие наибольшее влияние на рост пенетрации бренда

## ИНСТРУМЕНТЫ

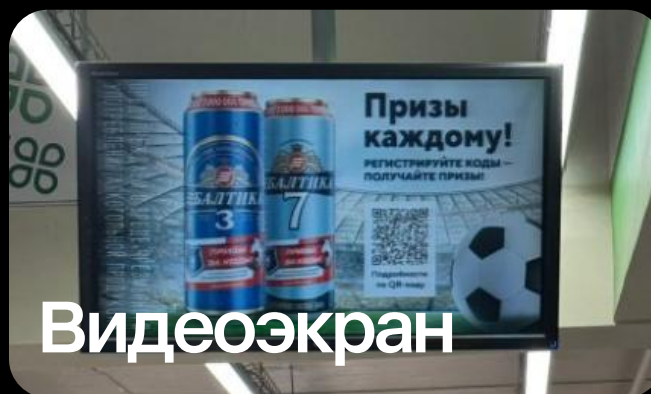
Планшет



Аудио



Шелфбаннер



ФОРМАТ:  
супермаркет



# Ограничения

## Размещение ДМП в период теста

ограниченная АП для подбора  
тестовых и контрольных  
групп магазинов

## Задержка старта РК и недоступность оборудования в части торговых точек

необходимо выравнивание периодов

## Старт новой волны ДМП

ограниченный период тестирования

## Ротация ассортимента, участвующего в РК

# ВОЗМОЖНОСТИ

Использовать данные карт лояльности для оценки влияния активаций на ключевые метрики бренда

01

## Brand Lifts

Знание бренда и заметность  
рекламной кампании

02

## Sales Lifts

Эффект на покупателя

03

## Test&Learn

Развитие категории



# Решение

Использовать данные карт лояльности для оценки влияния активаций на ключевые метрики бренда

01

## Brand Lifts

Знание бренда и заметность  
рекламной кампании

02

## Sales Lifts

Эффект на покупателя

03

## Test&Learn

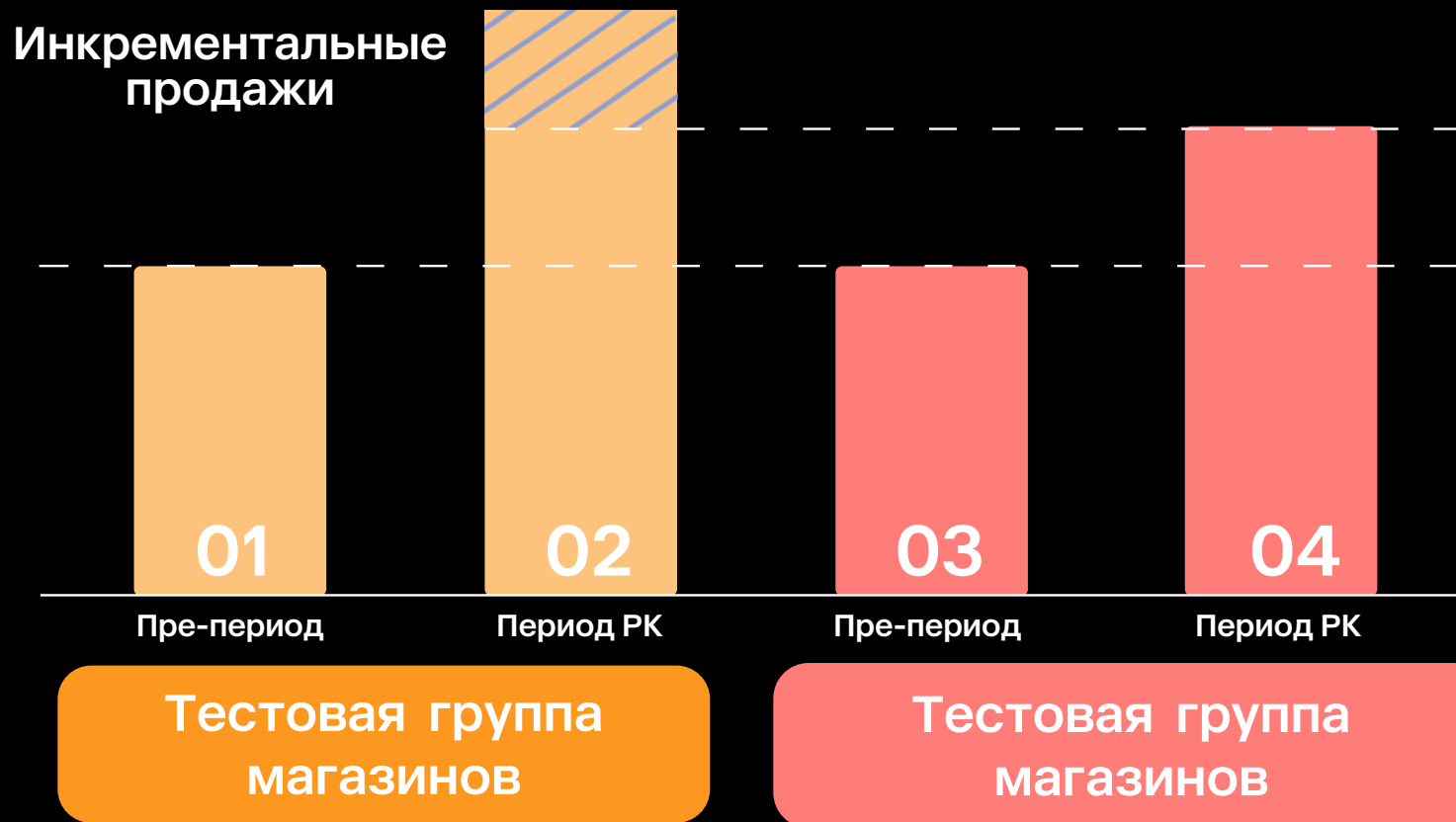
Развитие категории





# Как измеряем эффект?

А/В-тестирование позволяет изолировать эффект от других факторов (сезонность, маркетинг, промо)



**Контрольная группа**  
покупатели магазинов,  
в которых не транслировалась  
реклама бренда


**Тестовая группа**  
покупатели магазинов,  
в которых транслировалась  
реклама бренда

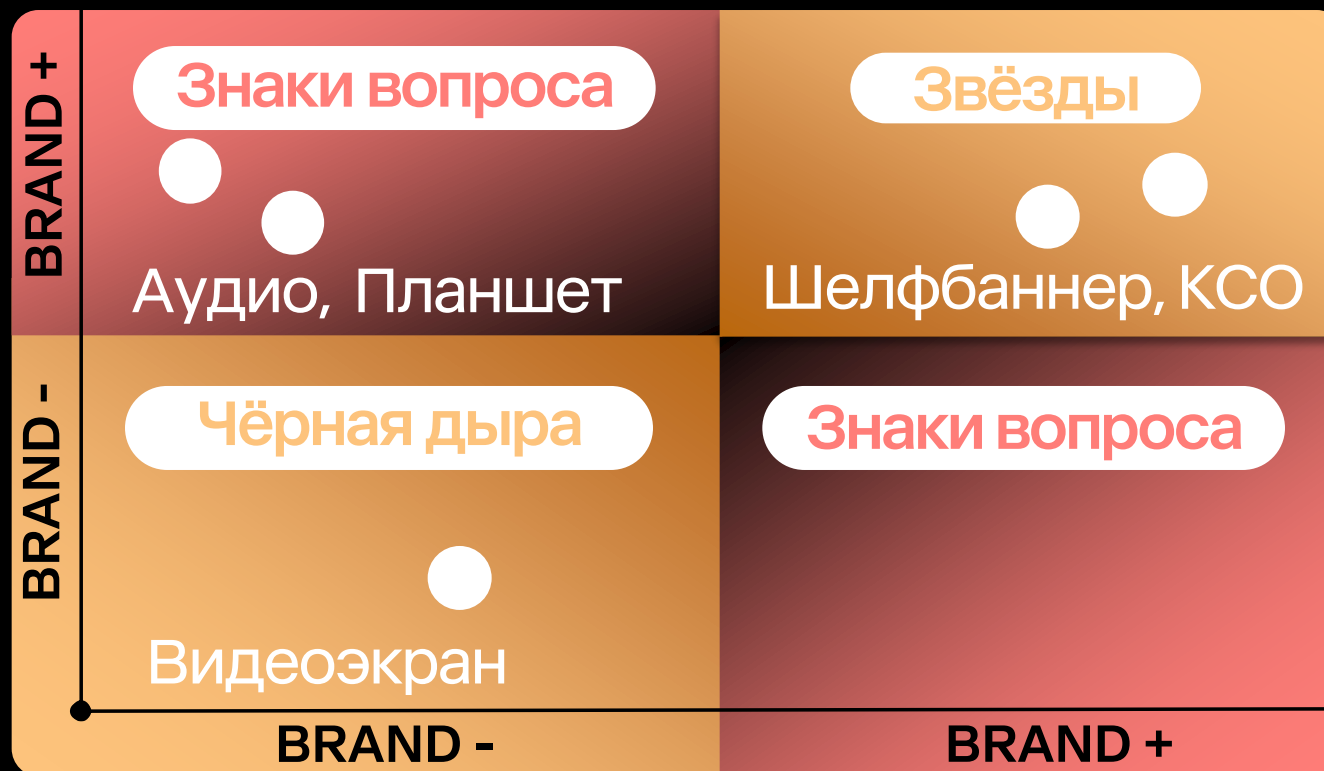


# Результаты

ОККАМ  БАЛТИКА

## Анализ эффективности Retail Media инвентаря

  
Динамика  
пенетрации  
бренда:  
  
тестовая VS  
контрольная  
группа  
покупателей



Динамика пенетрации бренда:  
тестовая VS контрольная группа **магазинов**

ОККАМ

Оптимальные параметры запуска  
рекламы и наиболее релевантные  
форматы для продвижения  
в категории →

→ перераспределить бюджет  
в пользу данных форматов

Есть потенциал для увеличения  
эффективности

→ необходимо скорректировать  
параметры РК и протестировать  
размещение

В рамках РК наблюдался OOS.  
Рекомендация: контроль  
товарного запаса

# Результаты

ОККАМ  БАЛТИКА



## Sales Lift



## Test & Learn

### Формат

Рост продаж,  
ТГ к КТ, пп

Пенетрация  
Бренда

Рост продаж  
Пре-период к  
пост-период, %  
ТГ к КТ, пп

Пенетрация  
Бренда

Аудио

40,27

2,73

1,40

-6,81

-6,19

Видеоэкран

36,01

0,60

3,78

-3,42

-4,01

КСО

36,18

2,57

4,74

1,96

2,48

Планшет

49,72

2,43

5,06

-0,44

-4,08

Шелфбаннер

46,71

3,27

7,59

3,30

3,02

### Планшет

наибольший вклад  
в прирост продаж  
категории

### КСО и Шелфбаннер

рост пенетрации  
за счет привлечения  
новых покупателей

### Видеоэкран

низкие результаты  
по влиянию  
на рост пенетрации

### Аудио

нет значительного  
влияния на рост  
продаж

# Почему важно инвестировать в аналитику и данные?

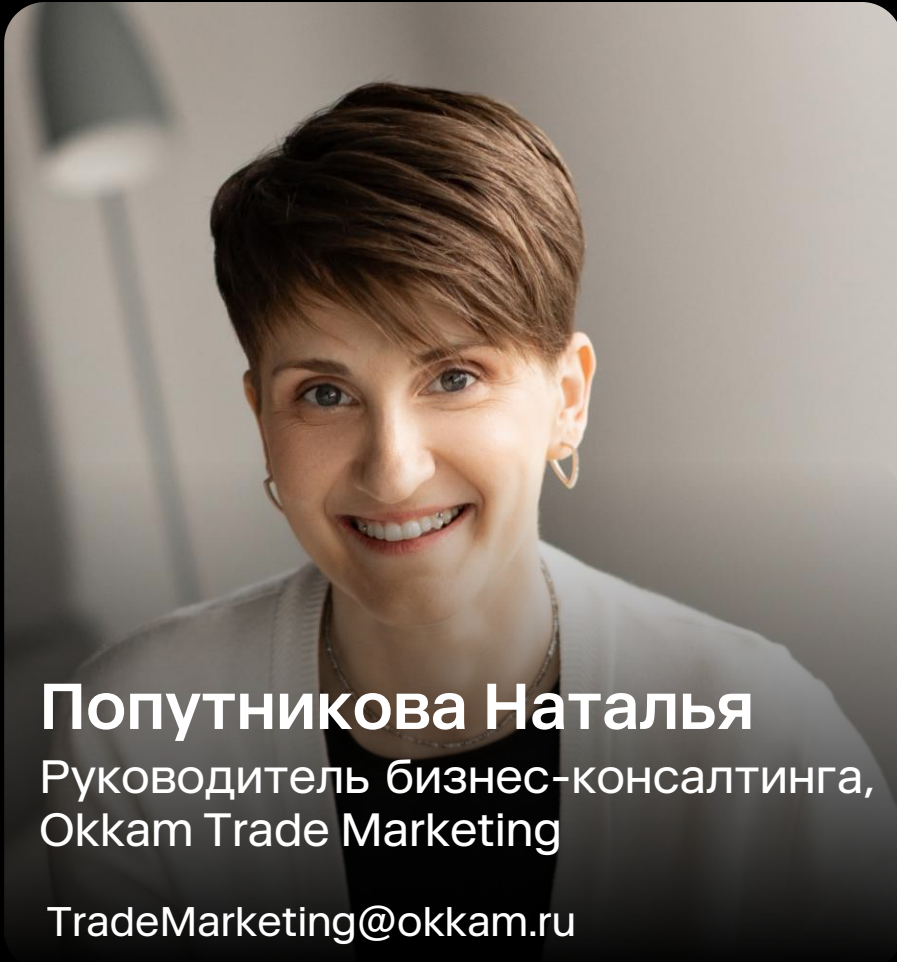


**Если вы не можете измерить  
это, вы не можете этим  
управлять**

**Джефф Безос, основатель Amazon**

# Спикеры

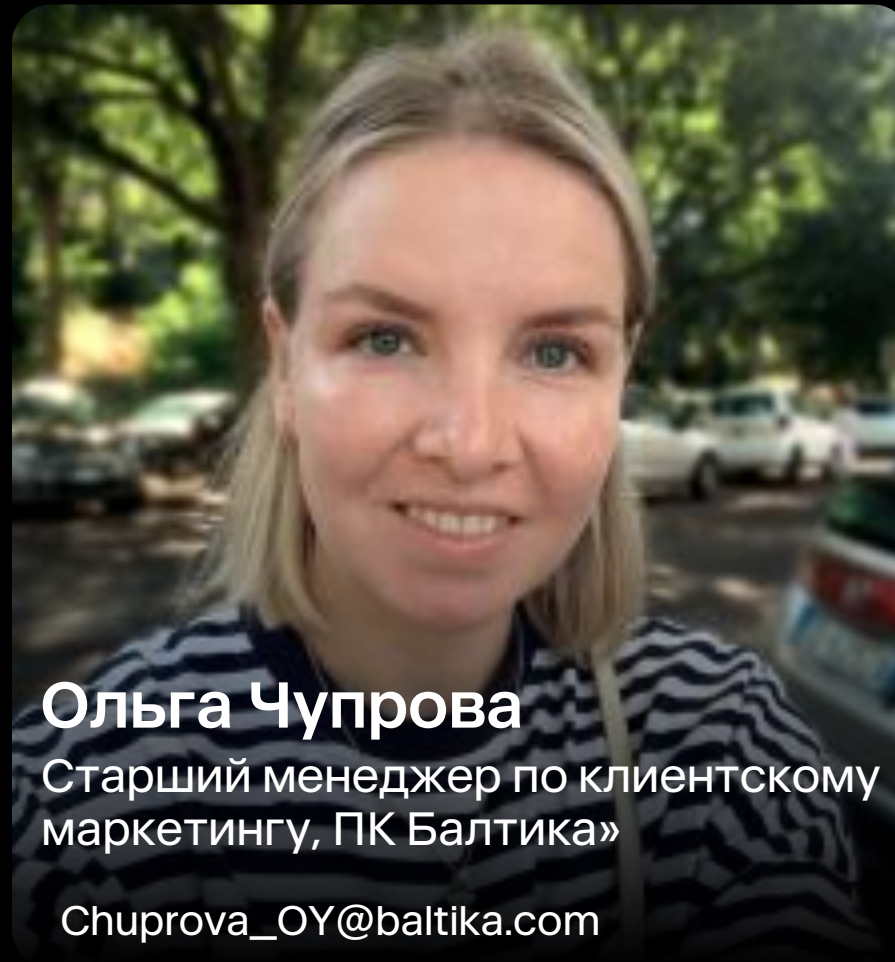
ОККАМ  БАЛТИКА



**Попутникова Наталья**

Руководитель бизнес-консалтинга,  
Okkam Trade Marketing

TradeMarketing@okkam.ru



**Ольга Чупрова**

Старший менеджер по клиентскому  
маркетингу, ПК Балтика»

Chuprova\_OY@baltika.com



# Спасибо!

ОККАМ  БАЛТИКА



 БАЛТИКА

От поля до бокала —  
узнай все о пивоварении  
от мастеров своего дела



 ОККАМ

Презентация будет доступна  
в наших Telegram-каналах 