

DV GROUP

Платформа
для роста продаж брендов в ECOM

Customer Data Platform

Анализируем данные онлайн-транзакций
в интернет-магазинах, строим предиктивные
модели и прогнозируем вероятность покупки
для конкретных товаров брендов



Покрытие по онлайн-транзакциям

Online чеки ККТ

маркетплейсы OZON СБЕР МЕГАМАРКЕТ	дети детский мир Акушерство	товары для животных БЕТХОВЕН четыре лапы
продукты питания СБЕР МАРКЕТ САМОКАТ globo	техника и электроника ЭПЬДОРАДО.RU HOLODILNIK.RU СИТИЛИНК	здоровье АПТЕКИ ГОРЗДРАВ здравсити Доктор Слон
дом и ремонт	Hoff LEROY MERLIN	ПЕТРОВИЧ Все инструменты

Также работаем с площадками

MAID + parsing

WILDBERRIES



Online транзакции
полная детализации
по SKU и месту
покупки



Единый ID покупателя
по всем интернет
магазинам
и маркетплейсам

Как мы используем online-чеки

Как получаем ▶

Через подключение к данным ККТ
(контрольно-кассовые терминалы
обслуживающие маркетплейсы)

Что видим ▶

Состав корзины покупателя (магазин,
SKU, сумма и время покупки)

**Область
применения** ▶

Анализ потребительских привычек
пользователя и вычисление
вероятности следующей покупки

Мэтчинг ▶

Stable ID - e-mail/телефон
покупателя в зашифрованном
виде на стороне оператора





Performance + Sales lift

- запускаем рекламные кампании для Брендов на маркетплейсы и интернет-магазины на основе данных транзакций и посещения страниц мобильных приложений этих магазинов.
- обеспечиваем высокий ROAS за счет использования собственных скриптов, выявляя пользователей с наибольшей вероятностью покупки в течение 21 дня.
- делаем полноценный Sales Lift по проведенной РК, устанавливая пиксель на клик и отслеживая дальнейшие действия по Stable ID пользователя.



Brandformance + Sales lift

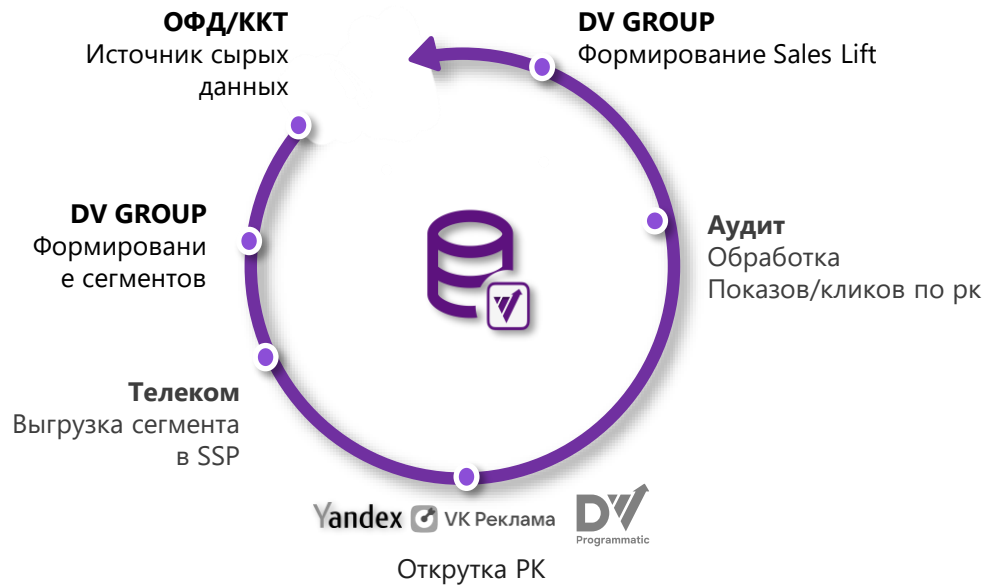
- для медийных и охватных РК по аудитории наших сегментов.
- в рамках Sales Lift отдаем полную информацию - магазин, дата, сумма транзакции, название SKU



Аналитика

- продажи и ёмкость покупателей бренда
- конкурентный анализ
- анализ категории
- линия тренда (многофакторный анализ)
- оценка эффективности РК

Схема работы



Примеры формирования сегментов

- Категория** ▶ таргетинг на покупателей определенных категорий и конкретных товаров.
- Бренд** ▶ Look-A-Like на покупателей товаров собственного бренда.
- Конкуренты** ▶ таргетинг на покупателей определенных линеек товаров брендов конкурентов
- Кастомные** ▶ потребительская корзина покупателя бренда, анализируется через разбивку чека для привлечения пользователей через интересы к другим категориям.

Схема запуска РК

сформированные
сегменты для таргетинга
DV Group Data Platform

мэтчинг ID покупателя
в рекламных кабинетах

приток трафика
новых покупателей



Yandex

VK Реклама



завершение воронки с
помощью внутренних
маркетинговых инструментов
маркетплейса

закупленный трафик
направляется на карточки
товаров или бренд-зону
продвигаемой ТМ

Post campaign аналитика



Расчет апlifта продаж от органического
тренда



Post-click конверсии



Оценка изменения доли бренда
в категории



Мэтчинг покупок по online-чекам ККТ
происходит по ID клиента, который совершил
покупку после взаимодействия с рекламным
сообщением



Отчёт по продажам:

- ▶ площадька
- ▶ показы / клики / CTR / CPC
- ▶ потраченный бюджет, руб.
- ▶ заказы с РК и без (в шт. и руб.) и ср.цена
- ▶ ROAS
- ▶ аналитика по трафику

Sales Lift по аудитории наших сегментов.

- происходит с помощью размещения пикселя на клик в рекламных кабинетах.
- при клике информация о взаимодействии с рекламой передается в нашу CDP-платформу, где мы производим «склейку» по ID и отдаем полную информацию - где, когда, за какую сумму и что купил пользователь.



Аналитика покупок

- покупки конкретных SKU бренда
- сопутствующие товары



Трекинг события

- источник покупки
- магазин
- дата
- сумма

Данные о продажах по online-транзакциям

OZON

 Золотое Яблоко

ЛЭТУАЛЬ

РИВ ГОШ

Данные о продажах по MAID от сотовых операторов

WILDBERRIES

Electronics

PHILIPS

SAMSUNG

 KITFORT



Galaxy

DIY



STANLEY





K'ARCHER

M&K

AVENT

HUGGIES

chicco





FMCG

LACALUT

burti

Colgate.



Johnson & Johnson

Food



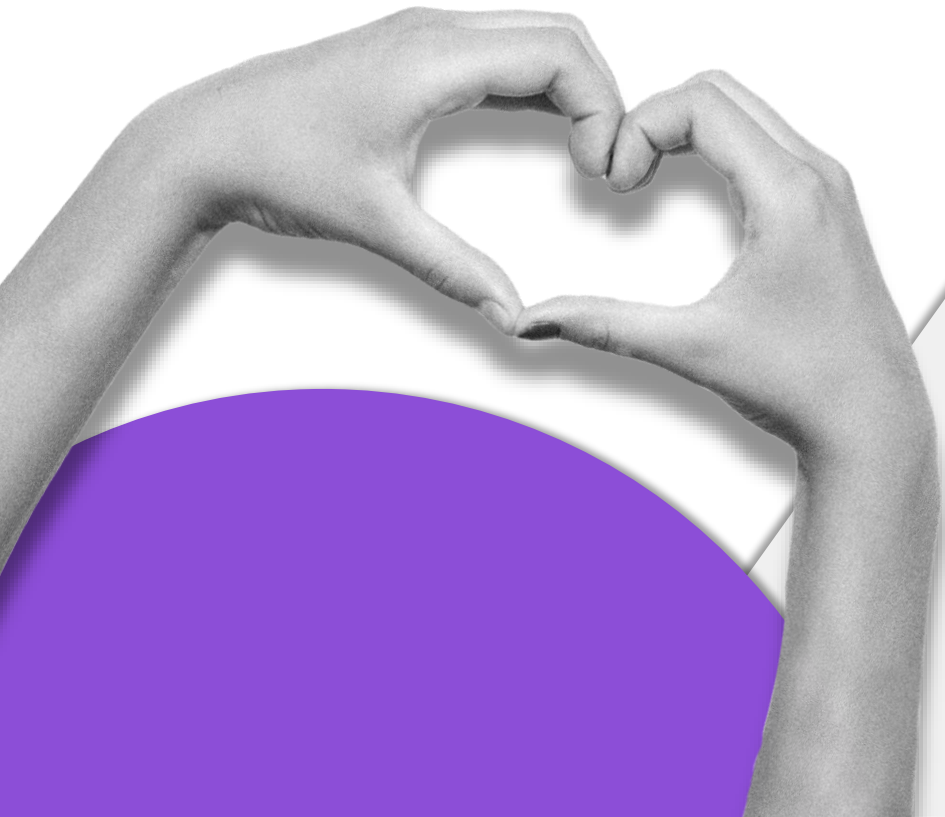




MARS







Алексей Кратман

+7 (968) 483-27-37

ak@dvgroup.com