лента

гипер супер мини онлайн

Маркетинговые опции для поставщиков

2022 год

lenta.com

Документ общего пользования.

Цели 2022 года

Эксклюзивные проекты с поставщиками

Присутствие во всех медиаканалах

Фокус на эмоциональные промо кампании

Проекты Sustainability

Развитие всех форматов сети

Развитие Онлайна

Примеры маркетинговых проектов для достижения совместных результатов:

Спонсорство в федеральных кампаниях сети: эмоциональные программы лояльности и сезонные промо акции

Интеграции в релевантные промо периоды

Социальные и эко проекты с поставщиками

Активации программы лояльности «Лента» с Картой №1 – карта постоянного покупателя.

Коллаборации с поставщиками в период сезона поддержкой 360 с привлечением медийной личности

Digital активации и интеграция в проекты сети (ЗОЖ + Эко: green.lenta.com, Гейминг: liga.lenta.com, Лагерь «Лента приключений», Лента Онлайн и т.д)

Документ общего пользования.

Интеграции в релевантные промо периоды

Эксклюзивные проекты с поставщиками возможно в течение всего года

Промо календарь на 2022 год

Фокусы

Январь	Февраль	Март	Апрель
Сезон выгодных закупок	Сезон гендерных праздников Спонсорские пакеты	— Сезон гендерных праздников — Эмоциональная программа лояльности Спонсорские пакеты	Эмоциональная программа лояльности Спонсорские пакеты Сезон: ЗОЖ, полезные привычки
Май	**Июнь**	**Июль**	**Август**
Сезон шашлыков и дачный период	Сезон «Летний фестиваль»	Сезон «Летний фестиваль»	Сезон Back to school
Сентябрь	**Октябрь**	**Ноябрь**	**Декабрь**
Сезон день рождения Ленты Спонсорские пакеты	— Эмоциональная программа лояльности — Сезон «Охота за выгодой/безумные скидки» Спонсорские пакеты	— Эмоциональная программа лояльности — Сезон «Охота за выгодой/ безумные скидки» Спонсорские пакеты	Эмоциональная программа лояльности Спонсорские пакеты

Возможно участие в качестве товара-партнёра

Документ общего пользования.

Спонсорство в проектах сети

Механика	Интеграция в сезонную механику в качестве товара-партнёра. Выдача за покупку товара доп.приза/предоставление скидки на товар (скретч-карты/фишки/призы на кассе)
Цель	Рост продаж товаров-партнёров за счет стимулирования клиента быстрее собрать коллекцию/получить скидку
Примеры активаций	— Вырасти с Лентой (выдача семян за покупку) — Всевозможные подарки (выдача скретч-карт) — Наполни лето с vivo (начисление эл.фишек)
Что предоставляет «Лента»	— Разрабатывает механику национального промо; — Подготавливает спонсорские предложения, включая компенсацию за подарки и коммуникацию; — Составляет план продвижения кампании (включая изготовление всех материалов) — Согласовывает с поставщиком механику, коммуникации и каналы продвижения (TV, POSm, promo LP) — Оказывает поддержку в рамках спонсорского пакета (с паллетами или без).
Что получает поставщик	Поставщик получает услуги в рамках приобретённого спонсорского пакета услуг

Средний рост продаж 280% к регулярным продажам

Документ общего пользования.

Коллаборация сезона с поддержкой 360

Механика	Эксклюзивное промо для сети «Лента» с привлечением селебрити
Цель	Рост траффика, среднего чека; рост продаж товаров-партнёров
Примеры активаций	— Наполни лето движением с Тимуром Родригезом — Свой домик к лету — Гипервыгода с Дмитрием Красиловым
Что предоставляет поставщик	— Эксклюзивная механика акции с фокусом на тему сезона и его организация; — Привлечение амбассадора проекта; — Призовой фонд от 4 млн. (гарантированные, еженедельные, ценный главный приз) ТВ или OLV ролик с участием амбассадора — Поддержка 360 (охват от 35 млн)
Что предоставляет «Лента»	— Оформление акции в рамках сезона во всех ТК сети (+ входная зона) — Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) —Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

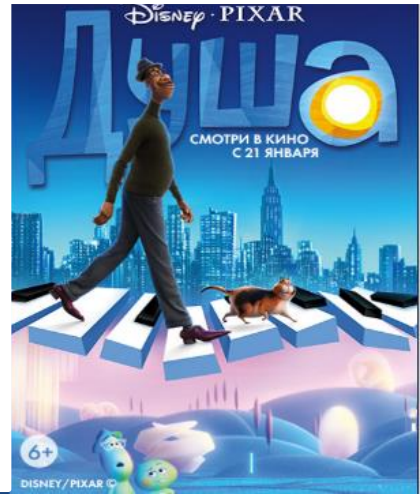
Средний рост продаж 40% к регулярным продажам

Документ общего пользования.

Эксклюзивная акция (только для «Ленты»)

Механика	Эксклюзивное промо для сети «Лента»
Цель	Рост лояльности к бренду; рост продаж товаров-партнёров
Примеры активаций	— Акция с Барни. Выдача фигурок на кассе — Мечтай душой со Splat — Встречайте лето с «Лентой» (акция с Fa и «Орел и решка»)
Что предоставляет поставщик	— Эксклюзивная механика акции и идея с фокусом на сезон и его организация; — Призовой фонд от 2-3 млн. (Еженедельные призы, главный приз) — Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн)
Что предоставляет «Лента»	— Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение индивидуальных условий по booking —Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.



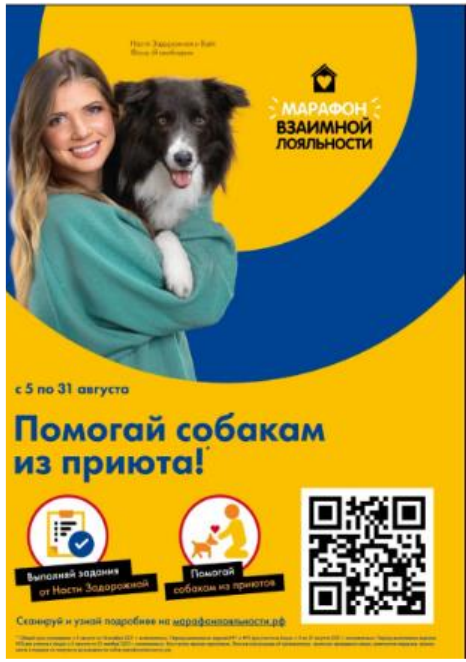
Средний рост продаж 20% к регулярным продажам

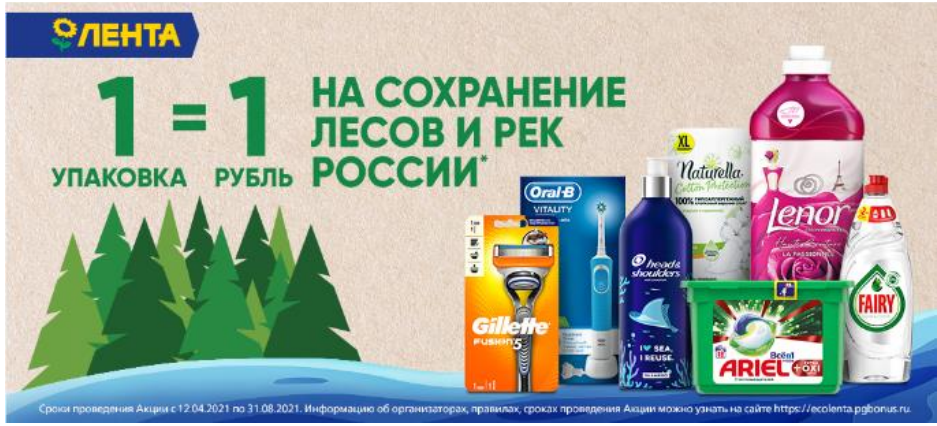
Документ общего пользования.

Проекты Sustainability

Механика	Эксклюзивная механика, направленная на помощь фондам и социальным группам, формирование полезных эко-привычек у клиентов. Перечисление средств за покупку партнёров
Цель	Рост лояльности к сети «Лента» и бренду-участнику формирование устойчивого развития
Примеры активаций	— Арифметика добра с Milka — Марафон взаимной лояльности с Pedigree — 1 руб на сохранение лесов и России с P&G
Что предоставляет поставщик	— Эксклюзивная механика акции и ее организация — Сотрудничество с фондом — Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн) — PR-поддержка
Что предоставляет «Лента»	— Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение PR поддержки

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.





Средний рост продаж 20% к регулярным продажам

Документ общего пользования.

Онлайн-платформа для геймеров «Лига Ленты»

Механика	Совместная активация на новой уникальной платформе liga.lenta.com — Накопление «ЛентаКоинов» — Обмен «ЛентаКоинов» на призы/участие в розыгрышах. Пользователи получают «ЛентаКоины» за: — действия в играх — покупки в «Ленте»
Цель	Привлечение новых клиентов; рост продаж
Описание платформы	Первая среди ритейла платформа, которая позволяет геймерам играть в любимые игры и получать за это дополнительные бонусы!
Возможности для интеграции	— Эксклюзивная механика и её реализация (розыгрыш, проведение турнира в игре, начисление «Лента Коинов» за покупки акции и т.д) — Призовой фонд от 2-3 млн. (гарантированный призы в виде бонусов/привилегий в игре, еженедельные призы, главный приз) — Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн) — Оформление акции в instore через POS-media
Что предоставляет «Лента»	— Интеграцию на платформу (регистрация на сайте или участие в механике сети с «Лента Коинами») — SMM в аккаунтах сети — Digital (lenta.com в разделе акции с подборкой ассортимента) — Модуль в каталог при возможности размещения

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

Документ общего пользования.

Онлайн проект Green Lab

Механика	Проект, посвященный здоровому образу жизни, полезным привычкам и продуктам, эко инициативам. На сайте возможно задать вопросы профессионалам, подобрать вкусное и полезное меню.
Цель	Рост продаж товаров поставщика; формирование полезных привычек у целевой аудитории, расширение ЦА
Что предоставляет поставщик	— Эксклюзивная механика с призовым фондом и ее организация или контент с амбассадором (Например. марафон правильных привычек, видео–рецепты к теме сезона и т.д) — Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн) — Оформление акции в instore через POS-media — Интеграция в другие проекты сети обсуждаются (Например, прямой эфир через аккаунт @lenta.com_ в Инстаграм)
Что предоставляет «Лента»	— Интеграцию на платформу — Возможность проведения совместной активации на сайте — SMM в аккаунтах сети — Digital (на сайте lenta.com)

Поддержка и механика каждого проекта обсуждается индивидуально.

Документ общего пользования.

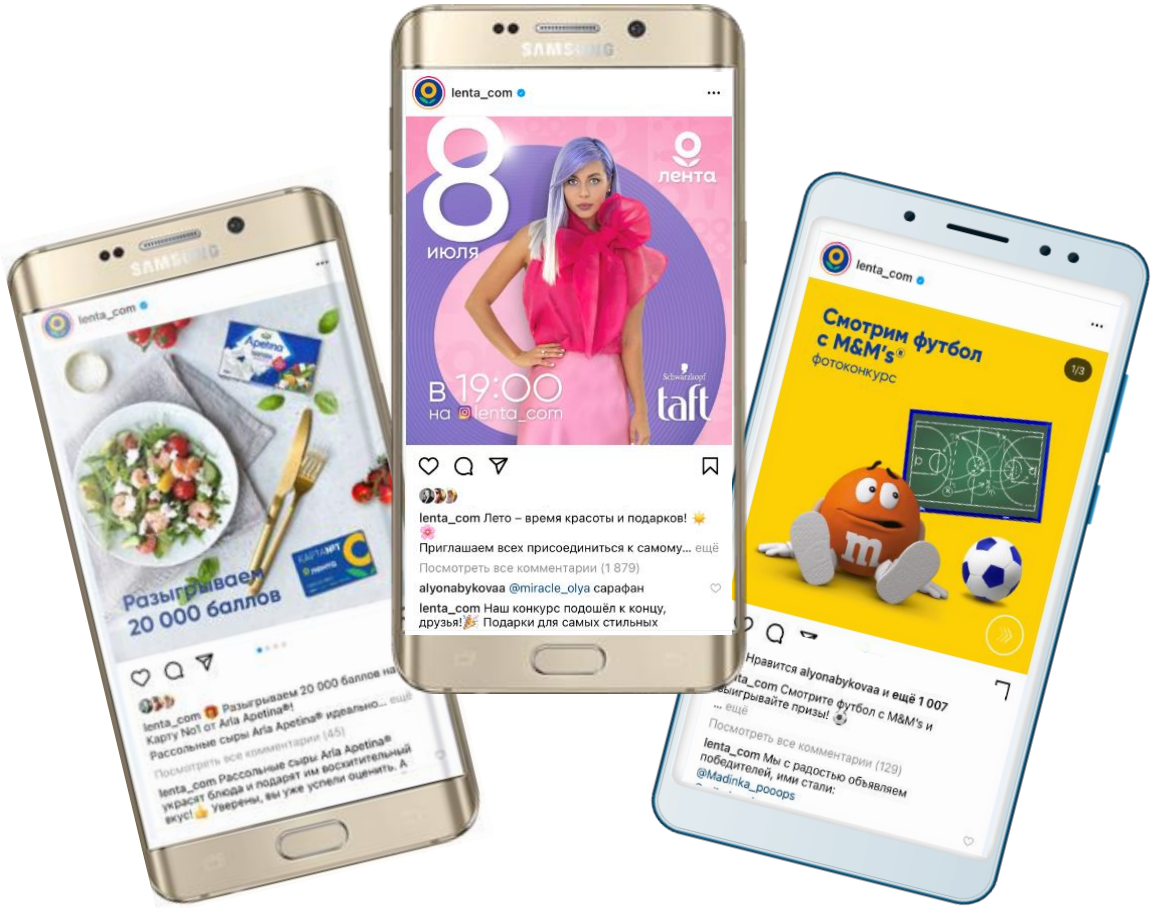
Онлайн проект для детей «Лента приключений»

Механика	Уникальный первый «онлайн» лагерь «Лента приключений». Увлекательные смены, розыгрыш призов
Цель	Рост лояльности к бренду; рост продаж товаров-партнёров
Примеры активаций	— Мечтай душой со Splat — Оживляй истории от «Аф» до «Мяу»
Что предоставляет поставщик	— Призовой фонд
Что предоставляет «Лента»	— Интеграцию в контент лагеря

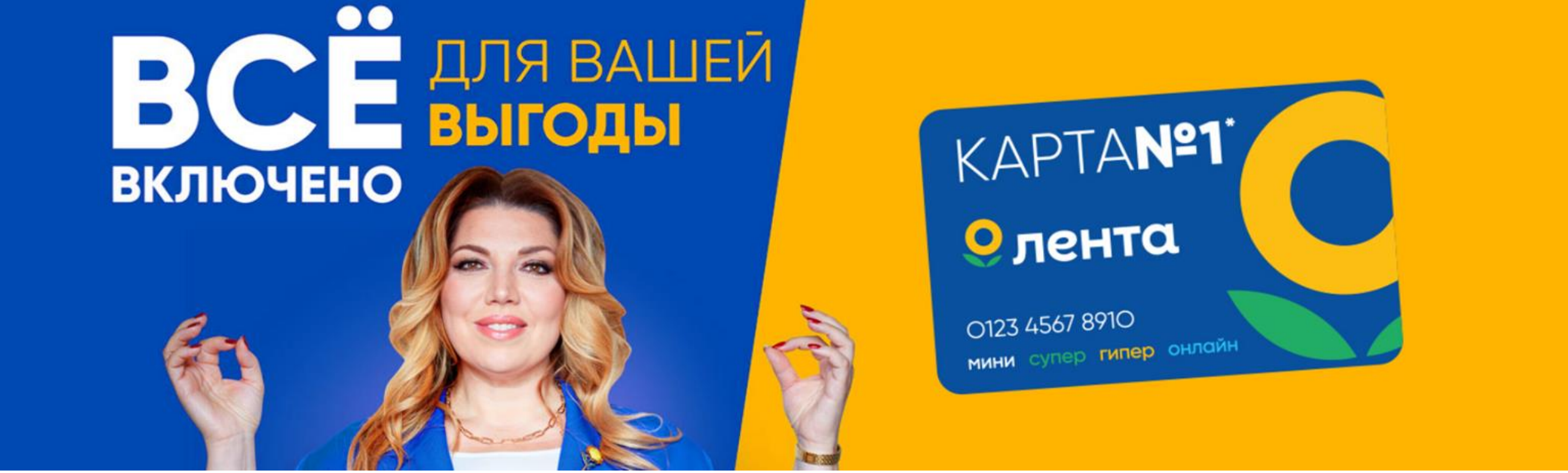
Документ общего пользования.

Digital активации

Механика	— Конкурсы в социальных сетях — Купонная механика — Игровые сторис с вопросами и ответами — Рецепты (сторис/статистика) — Прямые эфиры со звёздами
Охваты	— Посты с ценовыми промо, имиджевые посты: от 90 000 до 170 000 пользователей — Розыгрыши до 390 000 пользователей — Прямые эфиры В момент эфира зрителей до 10 000 человек Охваты опубликованных эфиров – от 50 000 до 200 000 с последующим ростом.



Участие в программе лояльности



19 млн

Уникальных клиентов/год

98%

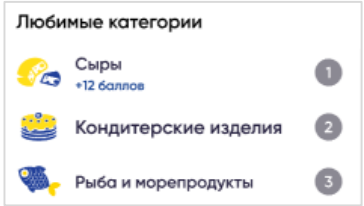
Пенетрация в чеках

90%

Доступных для коммуникаций клиентов via sms/email

4 млн

MAU мобильного приложения/мес.



25%

Самых лояльных клиентов выбирающих любимые категории в МП/мес. от MAU

Документ общего пользования.

Возможности для партнёров в рамках программы лояльности

1 Повышенный кешбэк на категорию бренда

Механика для партнёров:

В 1 месяц клиент выбирает бренд поставщика как любимую категорию в мобильном приложении/на планшетах в ТК.

Во 2 месяц клиент получает 30% кешбэк за покупки товаров бренда согласно условиям акции https://lenta.com/karta1/#b

2 Квесты

Механика для партнёров:

Розыгрыш призов от партнёров среди клиентов, выполнивших условия квеста в течение месяца.

3 Сезонный статус

Механика для партнёров:

1. Клиент покупает по Карте№1 товар X партнёра.

2. Клиент получает сезонный статус в программе лояльности на месяц и призы, скидки от X партнера.

4 День рождения Карты №1 январь'22

Механика для партнёров:

Розыгрыш призов партнёра среди клиентов, выполнивших условия по частоте и сумме покупок.

Призовой фонд Дня Рождения Карты №1 :

— Главный приз — годовая скидка поставщика или партнёра,

— Призы второго уровня — кэшбэк на товары поставщика,

— Призы третьего уровня — призы, скидки от поставщиков.

5 Персональные предложения

Механика для партнёров:

Промо предложение персонально конкретному клиенту исходя из истории покупок клиента и потребностей бренда:

— Повышенный кешбэк за покупку товаров бренда,

— Скидка на товар бренда,

— Наборные механики и т.д.

Документ общего пользования.

Медиа поддержка и управление акциями в программе лояльности

1 CRM коммуникации

— Sms/Viber
— PUSH уведомления
— Email рассылки

2 Digital продвижение

— Мобильное приложение «ЛЕНТА»: сторис, баннер
— Промо лендинг
— Соц сети: Instagram, VK, FB

3 Instore

— Аудиоролик в ТК
— POSM

Менеджмент акции оплачивается отдельно и включает:

— Организация акции
— Определение ЦА
— Заведение акции
— Выгрузка баз клиентов
— Постановка ТЗ и разработка дизайн макетов
— Работы по организации размещения оформления и макетов в каналах коммуникаций (онлайн и офлайн)
— Информирование ТК и центра поддержки клиентов
— Начисление баллов, прогрузка скидки и доставка призов победителям

Трансляция акции через каналы коммуникации сети оплачивается дополнительно.

Документ общего пользования.

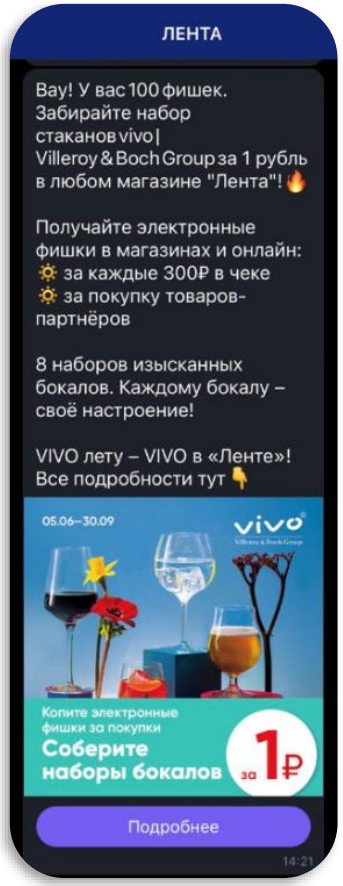
Продвижение товаров через CRM- каналы

Подберём целевую аудиторию по вашим критериям

— Покупки клиентов, периодичность покупок,
— Покупки товаров конкурентов,
— Пол, возраст, семейное положение.
— Сегмент: Родители, Любители животных, Автовладельцы и т.д.
— Расскажем о новинках.

Отправим коммуникацию в охватных каналах

— **Viber, sms**
Более 12 млн активных контактов.
— **Email**
Более 5 млн. активных контактов.
Разработка индивидуального дизайна письма.
— **Push-Уведомления**
Более 4 млн. активных контактов.



Уникальные сообщения

Персональные тексты, индивидуальные промокоды и ссылки в текстах коммуникаций.

Документ общего пользования.

Повышенный кешбэк за любимые категории

Механика	1 мес. — клиент выбирает бренд как одну из любимых категорий в приложении «Лента», 2 мес. — клиент получает от 30% кешбэка за покупки товаров выбранного бренда согласно условиям акции https://lenta.com/karta1/#b
Цель	Привлечение новых, удержание и повышение лояльности текущих клиентов к бренду.
Примеры активаций	— Весовые конфеты SNICKERS, TWIX, BOUNTY, MARS, MILKY WAY — Игрушки Bigga • товары для сада GIARDINO • сыры LAIME • CAMAY
Что предоставляет поставщик	— Компенсация кешбэка 30% — Компенсация медиа поддержки — Компенсация менеджмента
Что предоставляет «Лента»	— Оформление акции во всех ТК сети — Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM–рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта

Менеджмент акции включает: Определение ЦА. Организация и заведение акции. Выгрузка баз клиентов. Постановка ТЗ и разработка дизайн макетов. Организацию размещения оформления и макетов в медиа (онлайн и офлайн). Инструктаж ТК, колл центра. Начисление баллов, прогрузка скидок, доставка призов победителям и т.д.

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

Средний uplift продаж от 50% к регулярным продажам

Документ общего пользования.

День Рождения Карты №1 весь январь 2022 г.

Механика	Розыгрыш призов каждый день на специальном лендинге среди клиентов выполнивших условия по частоте и сумме покупок.
Призы	Главный приз — годовая скидка от поставщика/партнёра, Призы второго уровня - кэшбэк на товары поставщика, Призы третьего уровня: товары, скидки от поставщиков.
Цель	Привлечение новых клиентов, удержание и повышение лояльности текущих клиентов программы лояльности «Лента».
Что предоставляет поставщик	— Компенсация призов, скидок, кешбэка — Компенсация медиа поддержки — Компенсация менеджмента
Что предоставляет «Лента»	— Оформление акции во всех ТК сети — Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта

Менеджмент акции включает: Определение ЦА. Организация и заведение акции. Выгрузка баз клиентов. Постановка ТЗ и разработка дизайн макетов. Организацию размещения оформления и макетов в медиа (онлайн и офлайн). Инструктаж ТК, колл центра. Начисление баллов, прогрузка скидок, доставка призов победителям и т.д.

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

Документ общего пользования.

Квесты по Карте №1

Механика	Розыгрыш призов партнёра среди клиентов выполнивших условия квеста в течении месяца.
Цель	Привлечение новых клиентов, удержание и повышение лояльности текущих клиентов программы лояльности «Лента» и к бренду партнёра.
Призы	Товары, скидки от поставщиков, подписки от партнёров.
Что предоставляет поставщик	— Компенсация призов, скидок — Компенсация медиа поддержки — Компенсация менеджмента
Что предоставляет «Лента»	— Оформление акции во всех ТК сети — Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта

Менеджмент акции включает: Определение ЦА. Организация и заведение акции. Выгрузка баз клиентов. Постановка ТЗ и разработка дизайн макетов. Организацию размещения оформления и макетов в медиа (онлайн и офлайн). Инструктаж ТК, колл центра. Начисление баллов, прогрузка скидок, доставка призов победителям и т.д.

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

Партнер

+

=

«Эврика!»

Документ общего пользования.

Квесты Сезонный Статус по Карте №1

Механика	1. Клиент покупает по Карте №1 товар X партнёра. 2. Клиент получает сезонный статус в программе лояльности на месяц и призы, скидки от X партнера.
Цель	Привлечение новых, удержание и повышение лояльности текущих клиентов к бренду.
Призы	Товары от поставщика Скидки от партнёра или поставщика
Что предоставляет поставщик	— Призы и/или скидки — Компенсация медиа поддержки — Компенсация менеджмента
Что предоставляет «Лента»	— Оформление акции во всех ТК сети — Instore-радио — SMM в аккаунтах сети — CRM –рассылка — Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение) — Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта

Менеджмент акции включает: Определение ЦА. Организация и заведение акции. Выгрузка баз клиентов. Постановка ТЗ и разработка дизайн макетов. Организацию размещения оформления и макетов в медиа (онлайн и офлайн). Инструктаж ТК, колл центра. Начисление баллов, прогрузка скидок, доставка призов победителям и т.д.

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.

Партнер

+

=

Сезонный статус клиента

Контактные лица

Гранина Екатерина
Менеджер по маркетинговым проектам
ekaterina.granina@lenta.com

Могилева Яна
Менеджер по корпоративной социальной ответственности (проекты Sustainability)
yana.mogileva@lenta.com

Надежда Кригер
Менеджер по развитию программы лояльности
nadezhda.kriger@lenta.com

Свиридов Евгений
Руководитель направления рекламы продажи в сети
eugeny.l.sviridov@lenta.com

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

лента