

ОТ КАНАЛА В МЕДИАСПЛИТЕ К ПАРТНЁРСТВУ

как магнит ads меняет
правила игры на рынке

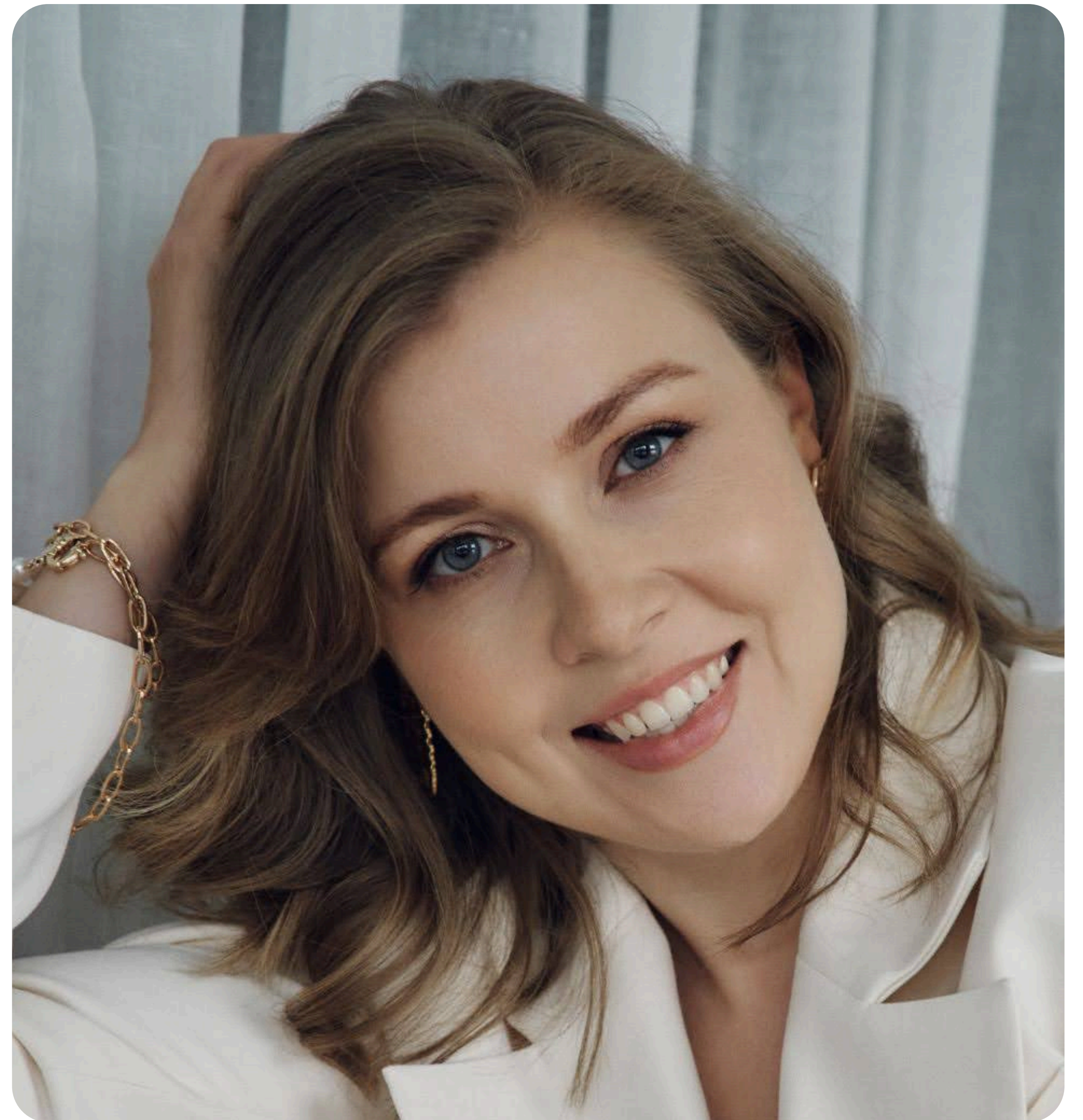
Екатерина
Аскерова

MAGNIT
OMNI



екатерина аскерова

Руководитель продаж
продуктов Магнит ADS



ТОЛЬКО И РАЗГОВОРОВ, ЧТО О РИТЕЙЛ-МЕДИА

Кейсы

MAGNIT
OMNI



brandformance

Data driven вывод новинки на рынок

MAGNIT
OMNI



совмещаем узнаваемость и продажи

brandformance

01

Data Driven подбор блогеров:
таргетируемся не только по социально-
демографическим характеристикам,
но и по поведению аудитории

Имидж / Медийная реклама
Бьюти и лайфстайл блогеры

- Высокая аффинитивность
- Максимизируют охват и решают имиджевые задачи

02

Формируем сегмент покупателей
конкретной категории на основе
данных сети «Магнит»

Конверсия / CPA

Высококонверсионные CPA блогеры
в бьюти-сегменте на основе внутренних данных
и данных АТОЛ о покупках

- Блогеры с высокой концентрацией покупателей конкурентов
- Аудитория блогеров нацелена на покупки и приходит за рекомендациями

новый бренд в категории стайлинга для волос

brandformance

Задача

Вывести новый продукт на рынок, построить знание о бренде, при этом обеспечить трафик и продажи на маркетплейсах с помощью блогеров

Конверсионные форматы

- Видео и истории
- Посев в Telegram

Период
45 дней

49

Публикаций

План

1,7 млн

Публикаций

5,8%

CR

49

Публикаций

Факт

1,38 млн

Публикаций

13,9%

CR

Ключевые показатели

+3,15

млн. ₽, GMV

x10

к KPI по покупкам
SKU-героев РК

+50%

к покупкам
всей линейки

click-out

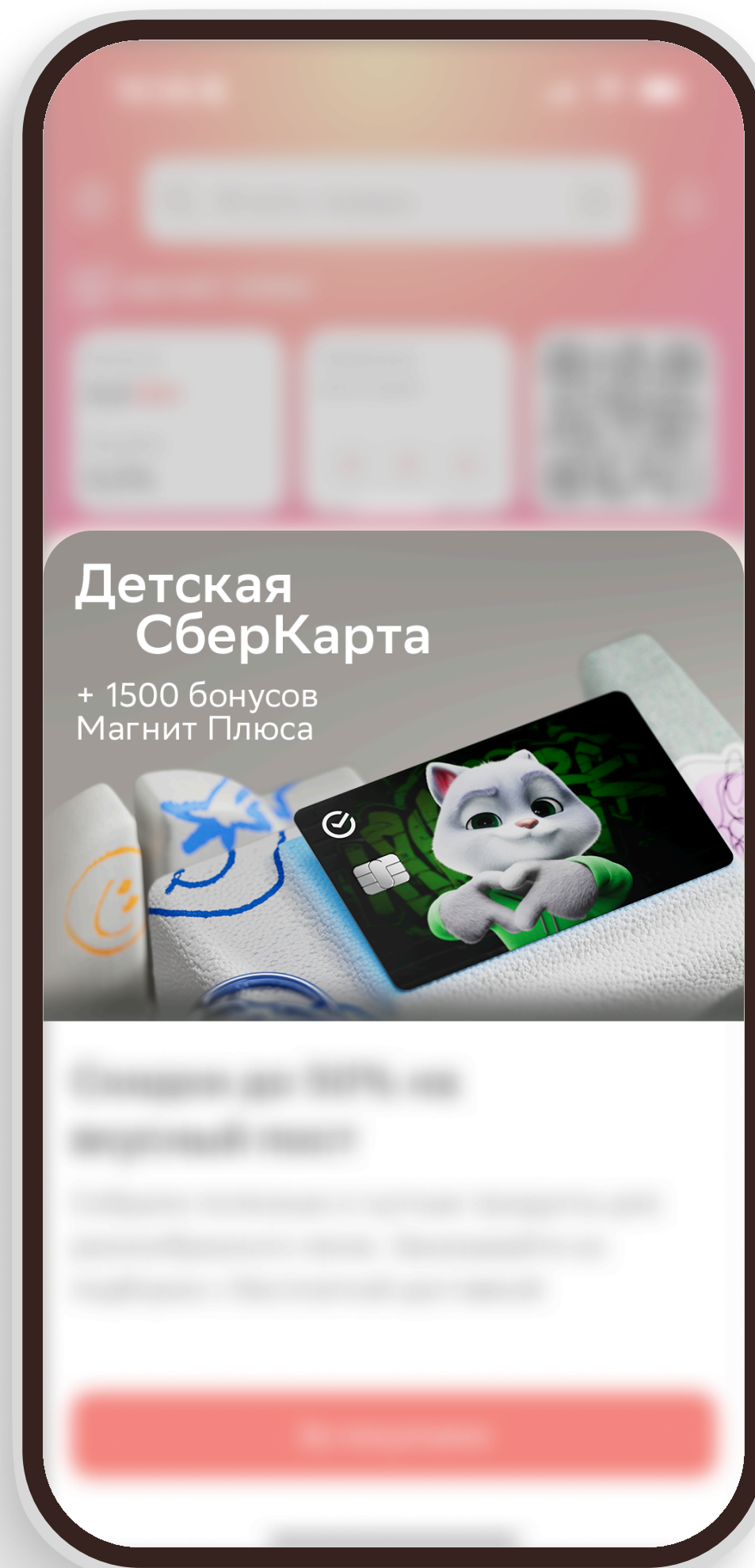
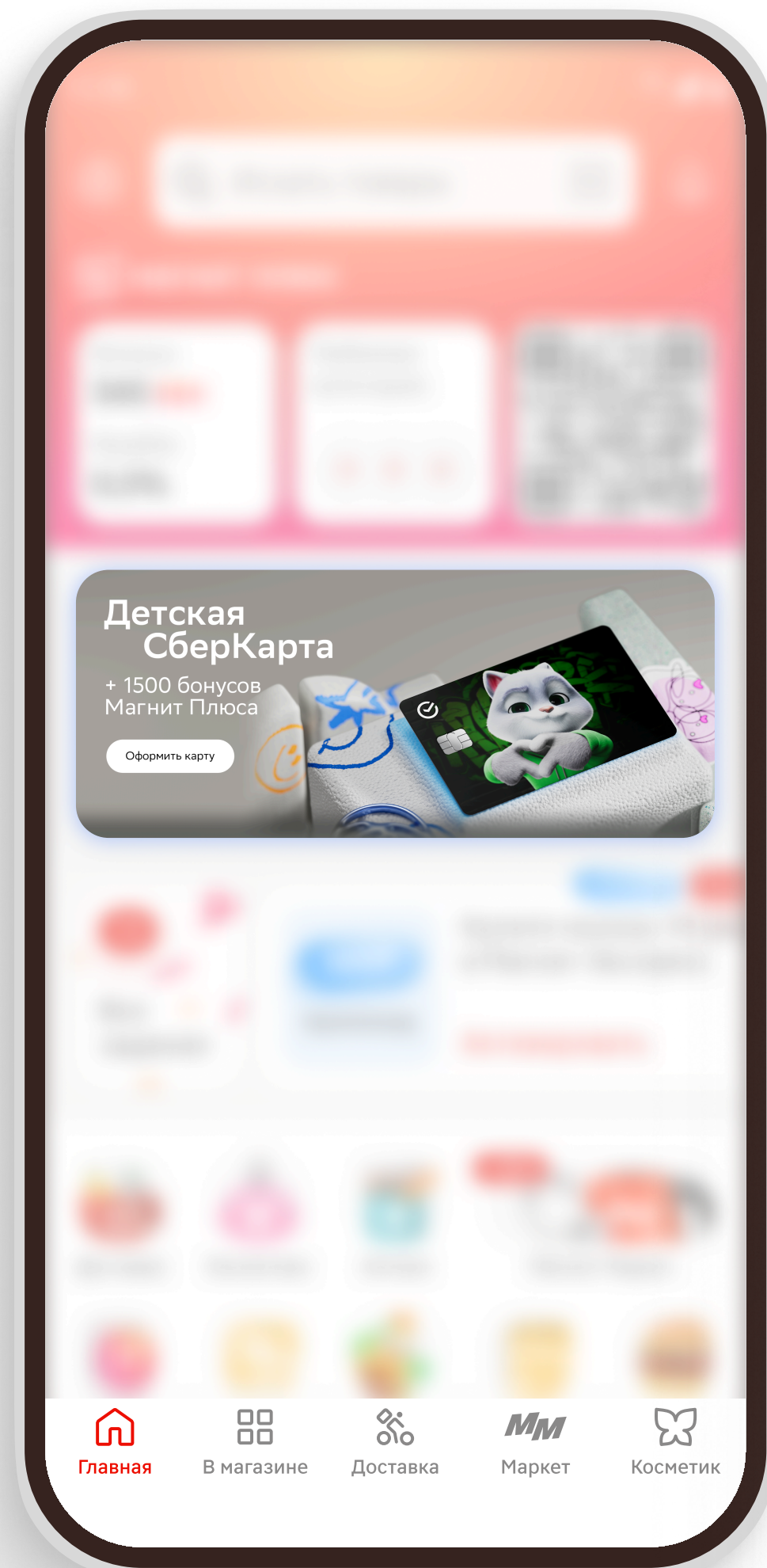
Продвижение детской дебетовой карты

Кейс, где рекламодатель остановил
размещение до окончания кампании



ОСТАНОВИТЕСЬ, СЛИШКОМ ХОРОШО

Сбер × Магнит ADS



+7 ТЫС.

Выданных карт за неделю компании

26%

Средний коэффициент конверсии

Форматы

Модальное окно, hero-баннер, QR-код
для мгновенного оформления, напоминание
после покупки

продвижение в магазине

Прямое влияние на РТО

MAGNIT
OMNI



продвижение на кассах самообслуживания

продвижение в магазине

Рекламодатель

Ламбер

Формат

Продвижение на кассах самообслуживания

Целевая аудитория

- Клиенты, совершавшие покупки в магазинах в соответствии с адресной программой
- Клиенты, покупавшие в магазинах, не входящих в адресную программу, но расположенных в тех же городах

112,2%

рост продаж в рублях
в целевой группе

ЭВОЛЮЦИЯ ритейл-медиа

MAGNIT
OMNI



хронология

2019-2020 —→ **2021** —→ **2022**

Зарождение
ритейл-медиа
на маркетплейсах

продвижение в поиске

рекомендации товаров

баннеры

~1,5 млрд

Появление
кликаут

виджеты и поп-апы

email, push-уведомления

персонализация

реклама аналогов

~22 млрд

В игру входит
«каменный ритейл».
Уходят международные
игроки

программы лояльности

дисплеи в магазинах

данные

видеобаннеры

~50 млрд

*Источники: AdIndex, АКАР, Okkam, Yakov&Partners

хронология

2023-2024 → **2025** → **2026**

Развивается омни-канальность и AI

покупка из видео

цифровизация
офлайн-инвентаря

пользовательский контент

~185 млрд

360-охват клиентского пути в ритейл-медиа

performance в офлайне

социальная коммерция

~388 млрд

Синергия экосистем



индустрия развлечений

финтех

телеком

~600 млрд

*Источники: AdIndex, АКАР, Okkam, Yakov&Partners

... И ОПЫТ СЫН ОШИБОК ТРУДНЫХ

А.С. Пушкин

Фрагментарно
оценили CJM



Недооценили
влияние логистики



Кампания везде,
а товар нет

Доработали настройки и процесс запуска кампаний

Мало думали о специфике
74 регионов



Люди активно играют в приложении,
чтобы получить скидки

Могли предложить рекламодателям интеграцию раньше

Полагались
на прошлый опыт



«Click-out привычен
аудитории»



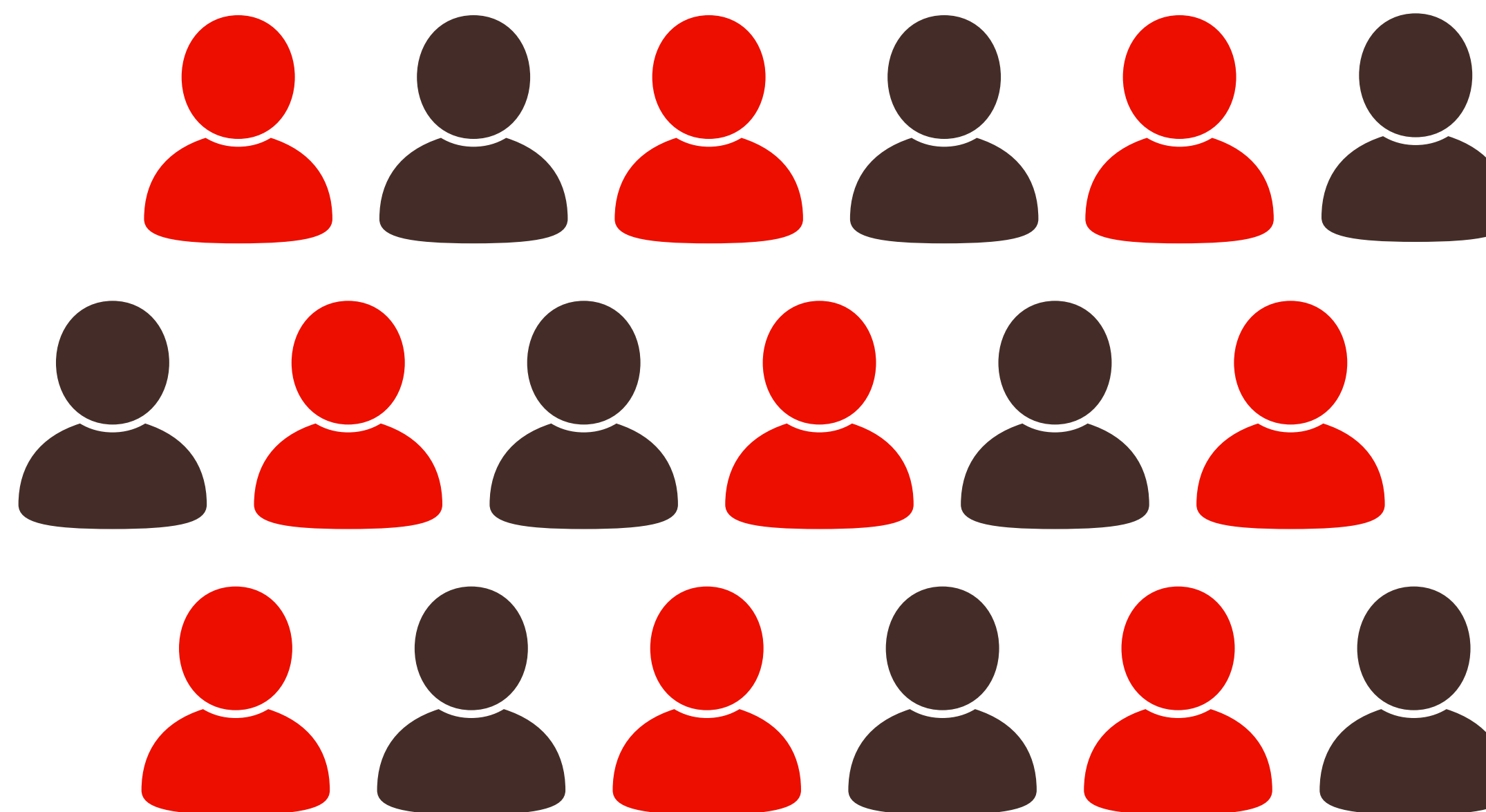
Первый запуск =
душ из негатива

Контроль пользовательских метрик и А/Б-тесты новых форматов. Изменили контентную политику

Магнит владеет знаниями о трети рынка

11,7 трлн

объем food-рынка
в России*



*По данным INFOline,
март 2026

**каждый второй —
наш клиент**

ГОТОВАЯ К ПОКУПКЕ аудитория

15+ МЛН
покупателей ежедневно

90+ МЛН
покупателей в программе
лояльности

25+ МЛН
пользователей приложения
и gastronom каждый месяц

трансформация magnit ads

ТВ

аудио

наружная реклама

промо

контентные интеграции

КСО

реклама у полки

push-уведомления

продвижение в топ

промо карточки товара

партнерства с экосистемами

цифровой инвентарь офлайн

социальные сети

специальные предложения

повышенный кэшбек

POSM

таргетинг на покупателей в оттоке

блогерская платформа

сэмплинг

АНАЛИТИКА

**MAGNIT
OMNI**



**спасибо
за просмотр**