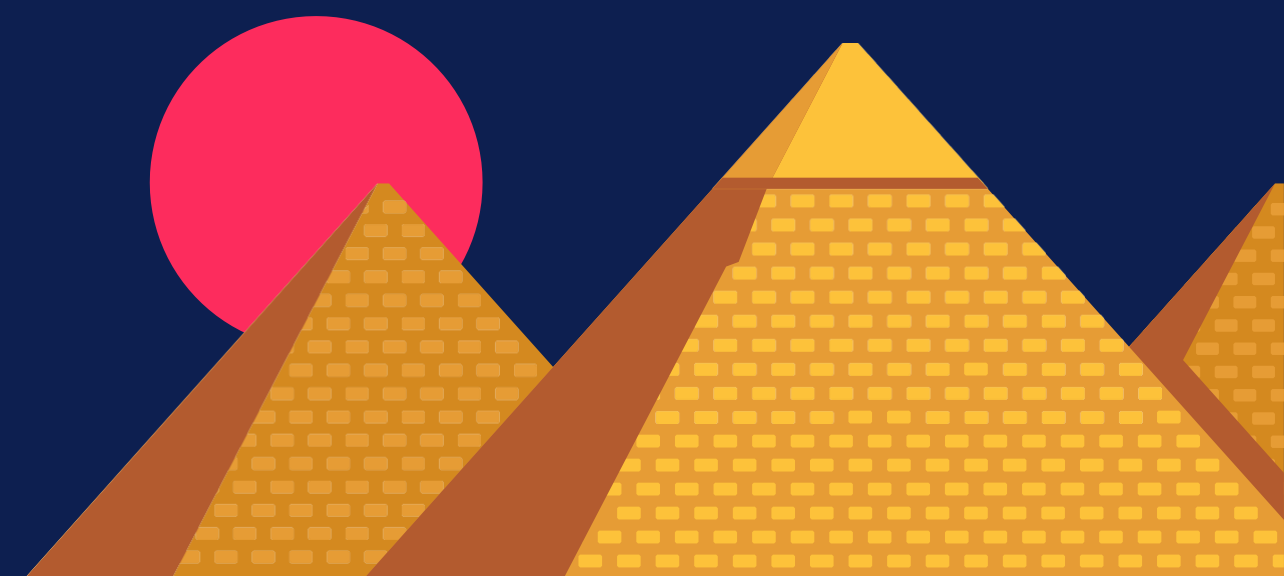
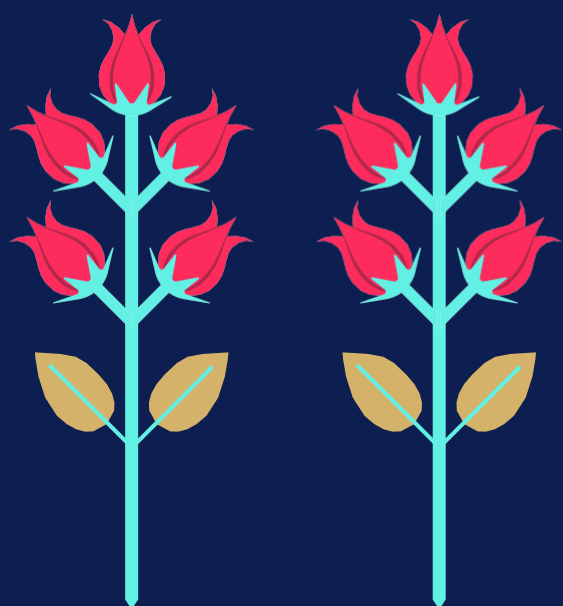
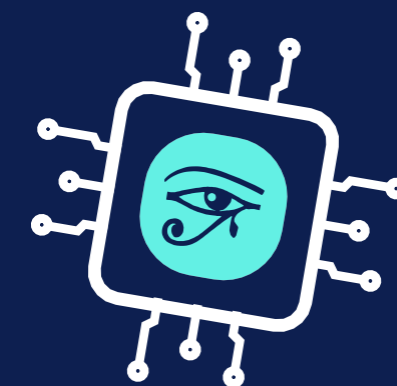


# GoU

ADINDEX CONFERENCE

19—22 МАЯ  
КАИР

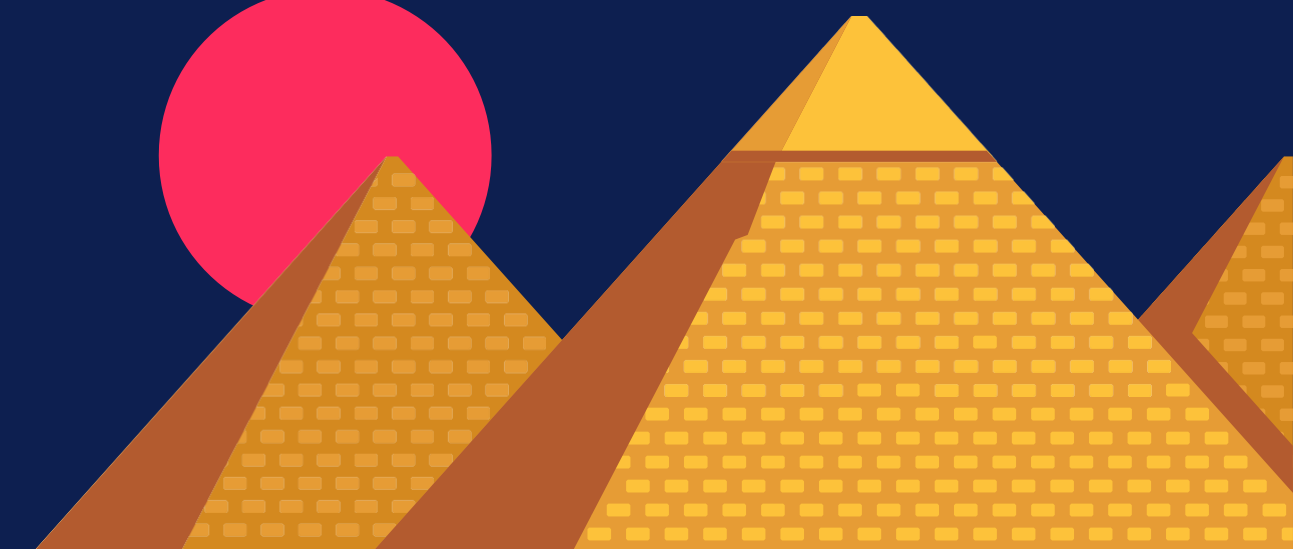
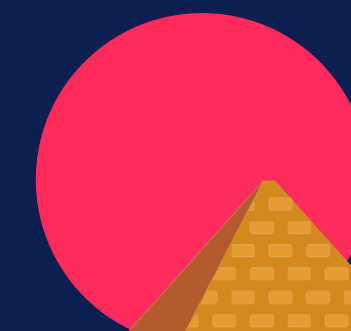
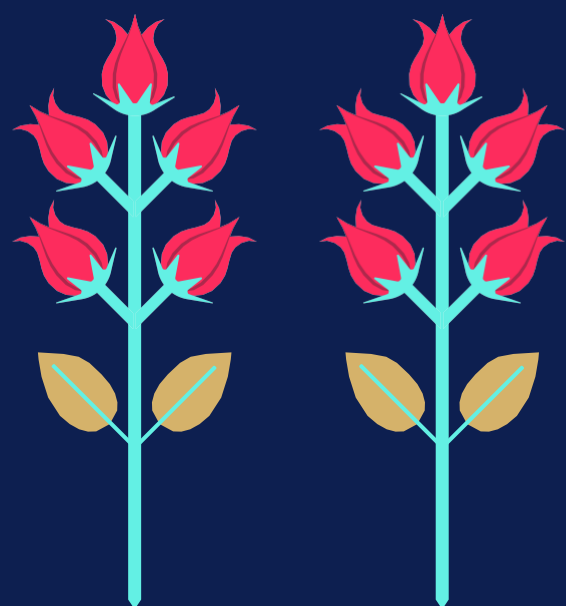




# ОМНИКАНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ASKONA

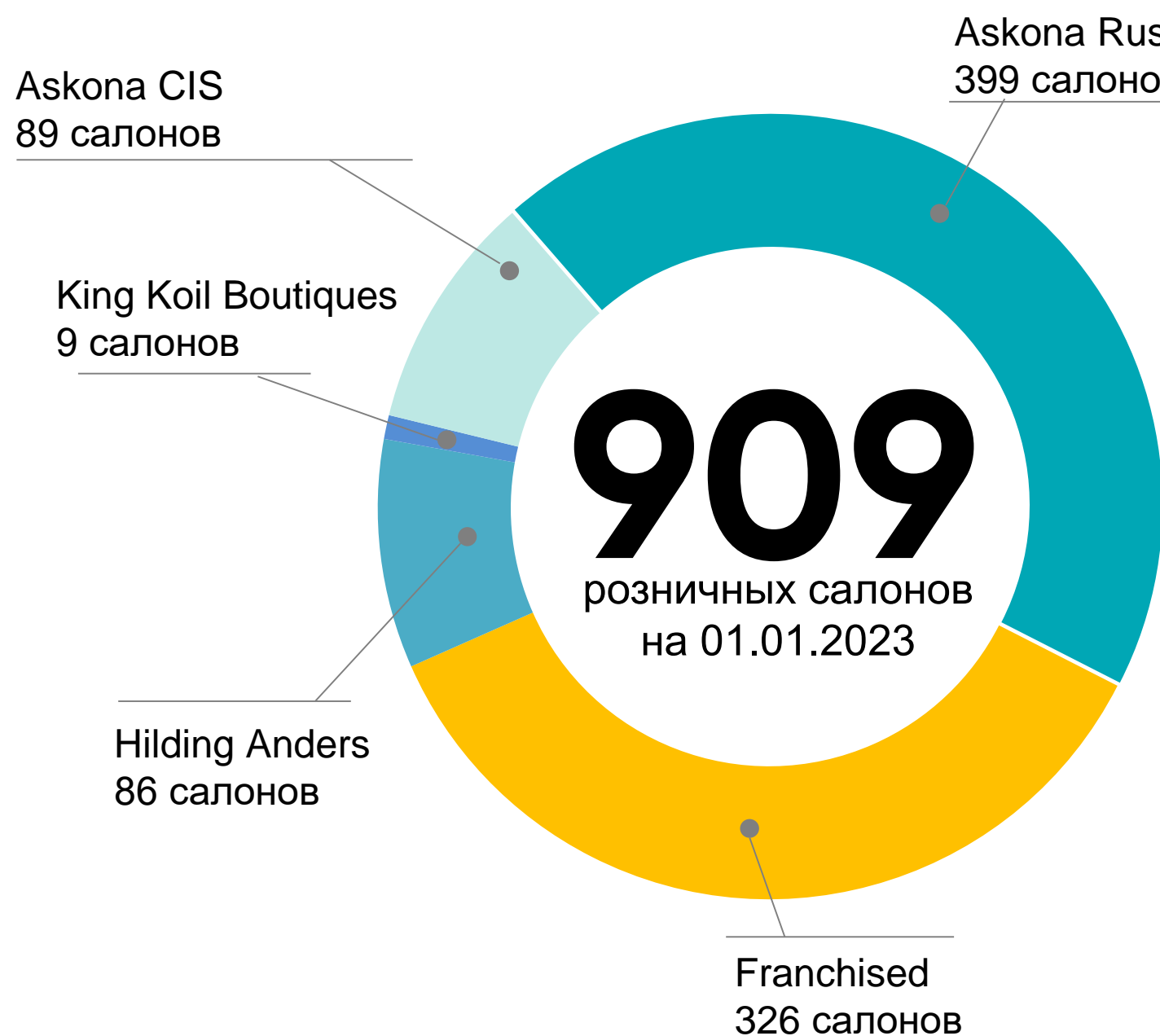
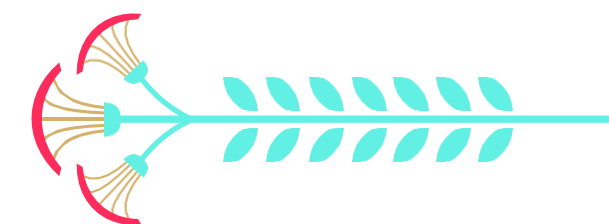
**СЕРГЕЙ ЖУКОВ**

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ  
PERFORMANCE-МАРКЕТИНГА



# Askona сегодня

Крупнейший в России вертикально-интегрированный производитель и ритейлер товаров для здорового сна.



2022

**55,7 млрд ₺**  
выручка компании 2022

**+15%**  
рост объема продаж  
2022/2021

**+36%**  
рост объема продаж  
E-comm 2022/2021

**42,3**

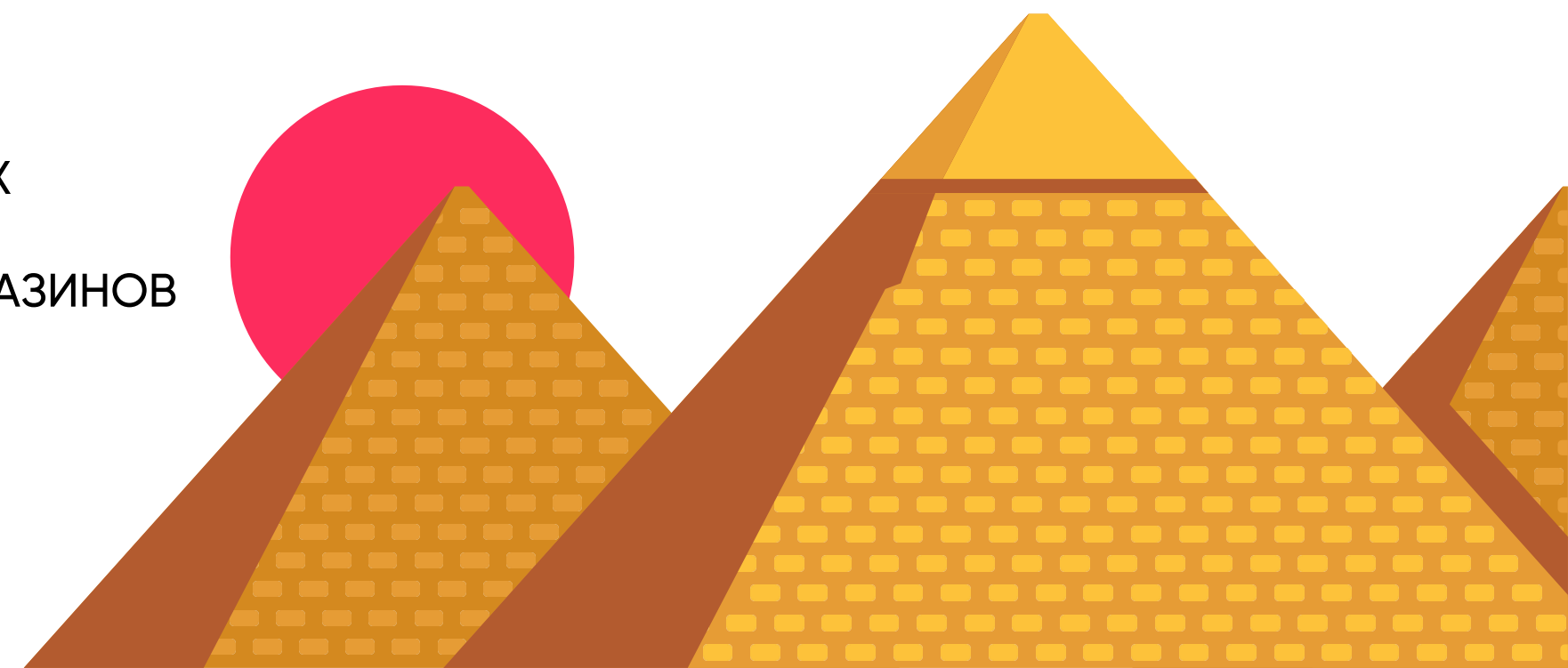
ПОСЕТИТЕЛЕЙ  
САЙТА В 2022

**6**

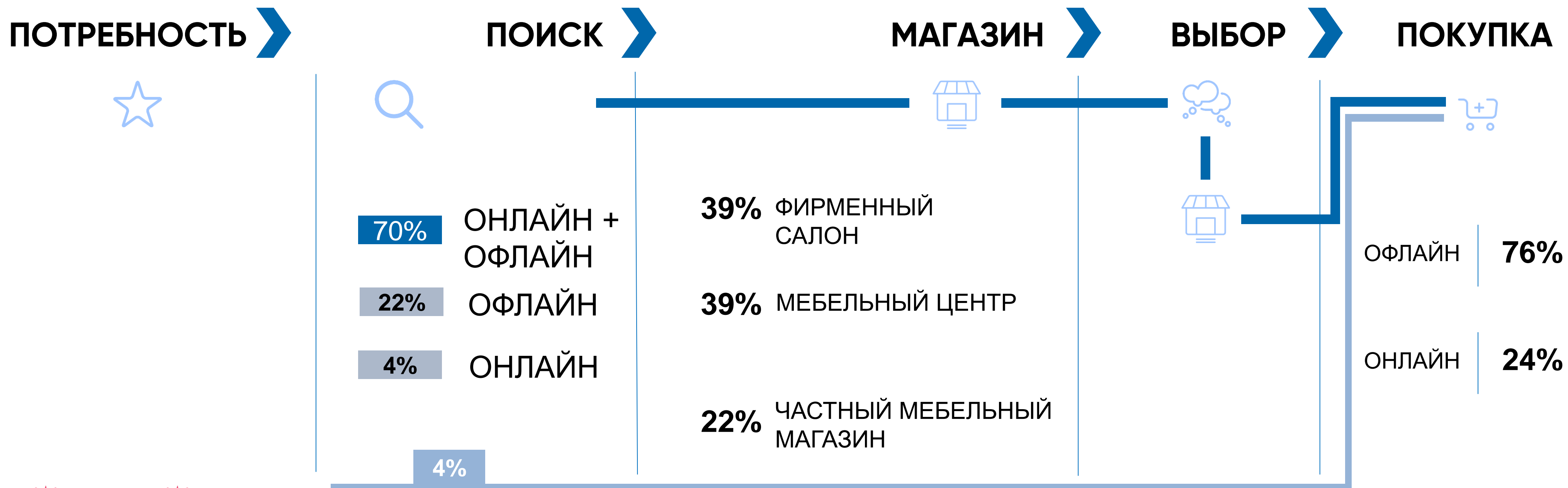
ОБЛАДАТЕЛЬ ПРЕМИИ  
«МАРКА №1 В РОССИИ»

**ТОП3**

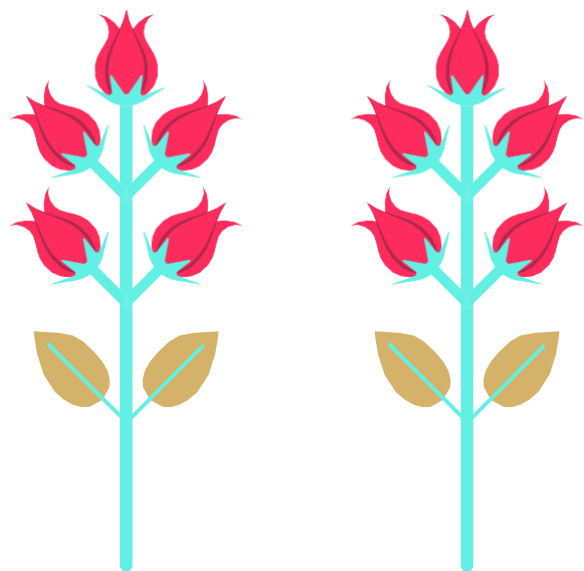
РОССИЙСКИХ  
МЕБЕЛЬНЫХ  
E-COMM МАГАЗИНОВ



# Клиентский путь

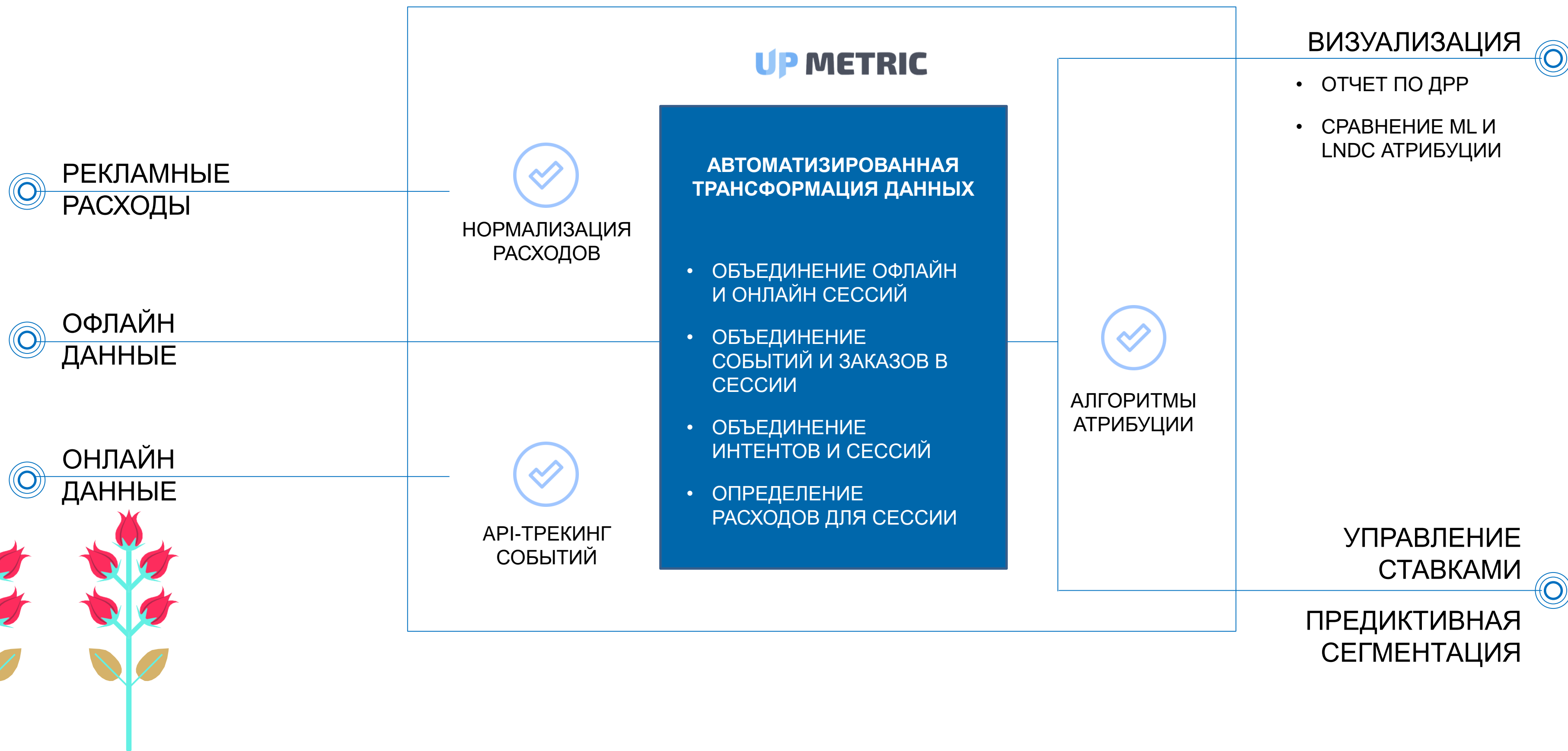


СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ПРОЦЕССА ПОКУПКИ **5 – 6 НЕДЕЛЬ**



# ◆ Кейс – ROPO

Единая и непрерывная система цифровой идентификации касаний оффлайн и онлайн.  
Основана на е-чеках и технологии омниканальной идентификации

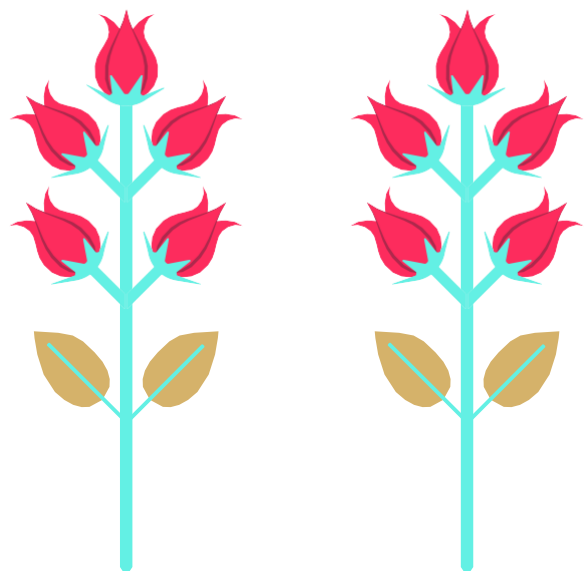


# ◆ Кейс – RORO



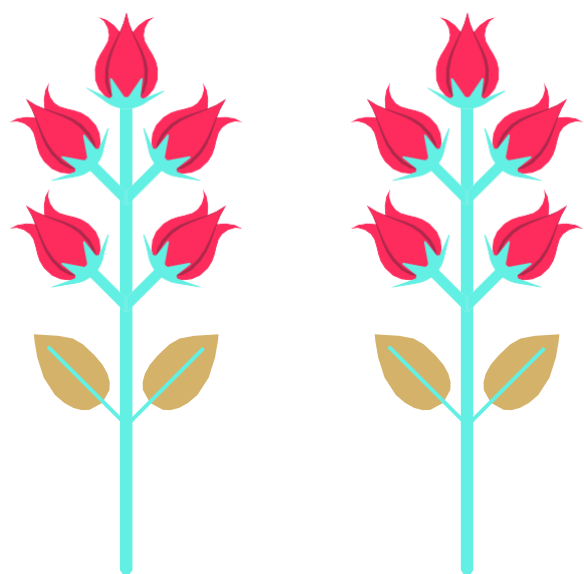
**60%**  
RORO-ПРОДАЖИ

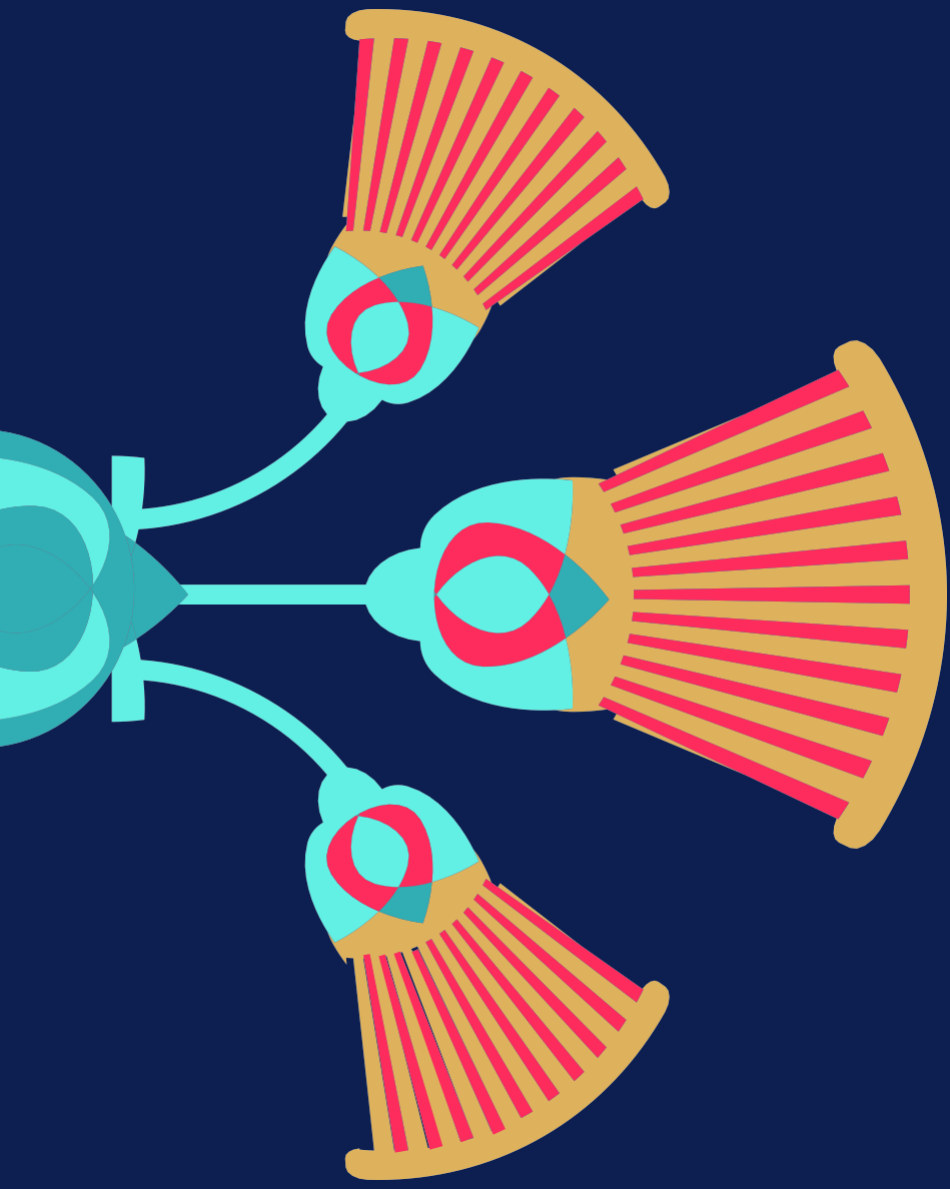
- ⊙ ВЛИЯНИЕ ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГА НА ПРОДАЖИ В ОФФЛАЙН (RORO) **ВЫШЕ**, ЧЕМ НА ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ!
- ⊙ ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ КЛИЕНТАМ, ИСХОДЯ ИЗ ИСТОРИЙ ИХ ПОКУПОК, В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ.
- ⊙ УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ВЫРОС С 52% **ДО 82%**



# Поговорим о будущем

- Обучение потребителя
- Фокус на персонализацию
- Предугадывание желаний потребителя. Лояльность.
- Адаптация ассортимента. Гибкость использования каналов
- Оmnikanальная аналитика. Скорость обработки данных ведущие к решению





ADINDEX CONFERENCE

[goup.adindex.ru](http://goup.adindex.ru)

