



ОЛЬГА ЛИПОВСКИХ,
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ
ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА ЛЕНТА-ОНЛАЙН

ОТ СТАРЫХ ТРАДИЦИЙ К НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ



**КВОТИРОВАННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК СИСТЕМА
ЛОЯЛЬНОСТИ ЦИФРОВОГО РИТЕЙЛА БУДУЩЕГО**

 **ВСЕ НОВОЕ – ЭТО НЕЗАБЫТОЕ СТАРОЕ**



ИЗУЧАТЬ ИСТОРИЮ РИТЕЙЛА

ПЕРЕПРИДУМЫВАТЬ УСТАРЕВШИЕ ПРОЦЕССЫ

ИЗБЕГАТЬ ОШИБОК ПРОШЛОГО

НОВЫЕ ИДЕИ ВСЕГДА ОСНОВАНЫ НА СТАРЫХ

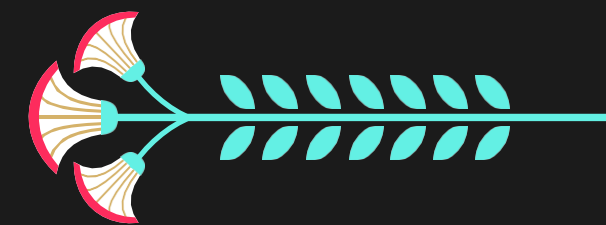


**РИТЕЙЛ НЕ ИДИ ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ –
ПОЛЬЗУЙСЯ КЛИЕНСТКИМИ ВЛЕЧЕНИЯМИ!**



ИСТОРИЧЕСКИЙ КЕЙС «СОВЕТСКИЙ ЗАКАЗ»

ПРОДУКТОВАЯ ПОДБОРКА «ЗАКАЗ» В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ ПРЕДСТАВЛЯЛА СОБОЙ СИСТЕМУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ НАСЕЛЕНИЮ ПО КВОТАМ, УСТАНОВЛЕННЫМ НА КАЖДЫЙ РЕГИОН.



ПРИЧНЫ

ОГРАНИЧЕННОСТЬ

РЕГУЛИРОВАНИЕ

РАЦИОНИРОВАНИЕ

ДЕФИЦИТНОСТЬ

ОДНОРОДНОСТЬ

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

**ЗАЯВЛЯЙТЕ КЛИЕНТАМ О ТРЕНДАХ, ЧТОБЫ
ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАШИХ БРЕНДОВ!**



◆ СОВЕТСКИЙ ЗАКАЗ БЫЛ ЦЕННЫМ И ОЖИДАЕМЫМ



НИЗКАЯ ЦЕНА

ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА

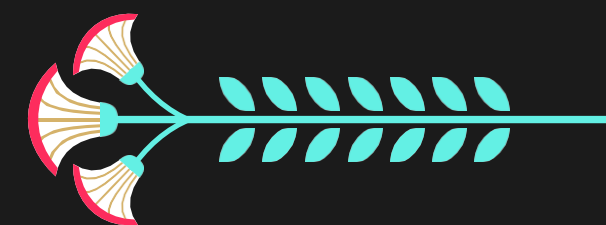
СТАБИЛЬНОСТЬ И
ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

ДОСТУПНОСТЬ
ТОВАРОВ

СОЦИАЛЬНАЯ
ЗНАЧИМОСТЬ



НЕУСТРАНЕННЫЕ МИНУСЫ



ОГРАНИЧЕННЫЙ
АССОРТИМЕНТ

ОТСУТСТВИЕ
КОНКУРЕНЦИИ

ОТСУТСТВИЕ
ИННОВАЦИЙ

ОТСУТСТВИЕ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

ОГРАНИЧЕННОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ВЫБОРА



◆ КВОТИРОВАННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ОСНОВАНИЕ



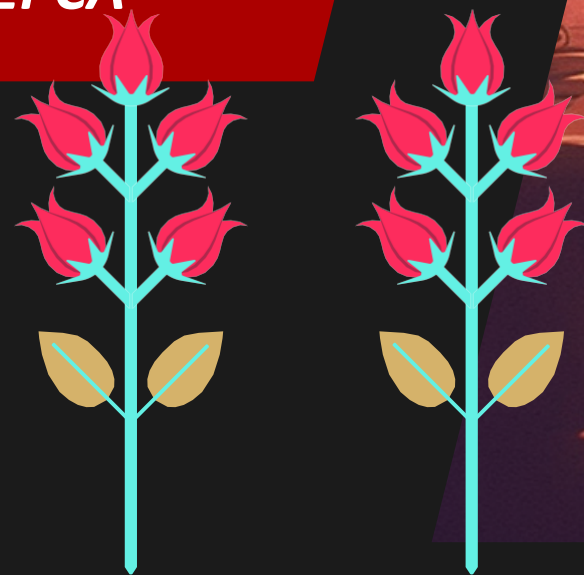
ОСОБЫЙ ФОРМАТ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
КЛИЕНТА И РИТЕЙЛА
ВО ВРЕМЕНИ

ТОВАРНЫЕ ФЬЮЧЕРСЫ –
СДЕЛКА ПО ПОКУПКЕ
БУДУЩЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ
ПО ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ

ФИКСАЦИЯ ЦЕН,
АССОРТИМЕНТА, КАЧЕСТВА
И С/М ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ В
ФОРМЕ ГОТОВОЙ КОРЗИНЫ

ТРАНСФОРМАЦИЯ
КОНЦЕПЦИИ ПОДАРОЧНЫХ
КАРТ В РИТЕЙЛЕ В ТОКЕН
ФЬЮЧЕРСА

БОЛЬШЕЕ ПОГРУЖЕНИЕ
РИТЕЙЛЕРОВ В ЖИЗНЬ
КЛИЕНТА И ВЛИЯНИЕ НА ЕЕ
СОДЕРЖАНИЕ



◆ МОДЕЛЬ ИКЕА – СМЕЩЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ



БИЗНЕС ПРОДАЕТ
ОДНО, А КЛИЕНТ
ПОКУПАЕТ ИНОЕ

КРЕАТИВНОЕ
ВОВЛЕЧЕНИЕ В
ОБРАЗЫ ЛУЧШЕЙ
ВЕРСИИ СЕБЯ

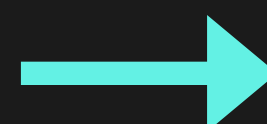
МАРКЕТИНГ
КРЕАТИВНОСТИ,
ДОСТУПНОСТИ И
САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

ИЛЛЮЗИЯ
СВОБОДЫ
ВЫБОРА В
ЛАБИРИНТЕ
ШОУРУМА

СОЧЕТАЕМЫЙ
АССОРТИМЕНТ,
СТИМУЛИРУЮЩИЙ
КУПИТЬ БОЛЬШЕ



ТРЕНДЫ НА ПУТИ К КВОТИРОВАНИЮ ПОКУПОК



**СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИММЕТРИИ
СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

**ЦИФРОВОЙ ОПЕРАТОР СДЕЛКИ МЕЖДУ
КЛИЕНТОМ И РИТЕЙЛЕРОМ**

**АНАЛИЗ ДАННЫХ
НА НЕТИПОВЫХ
АБСТРАКЦИЯХ**

**ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И
ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ
ЭФФЕКТА**

**ОФФЕРЫ,
АССОЦИИРОВАННЫЕ
С ДРУГИМИ
СФЕРАМИ**

**УПРАВЛЕНИЕ
ПОТРЕБНОСТЯМИ
КЛИЕНТОВ**

**МАРКЕТИНГ КАЧЕСТВА
ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**

**ГЕНЕРАТОР
ЦЕНОВЫХ ПОЛИТИК**

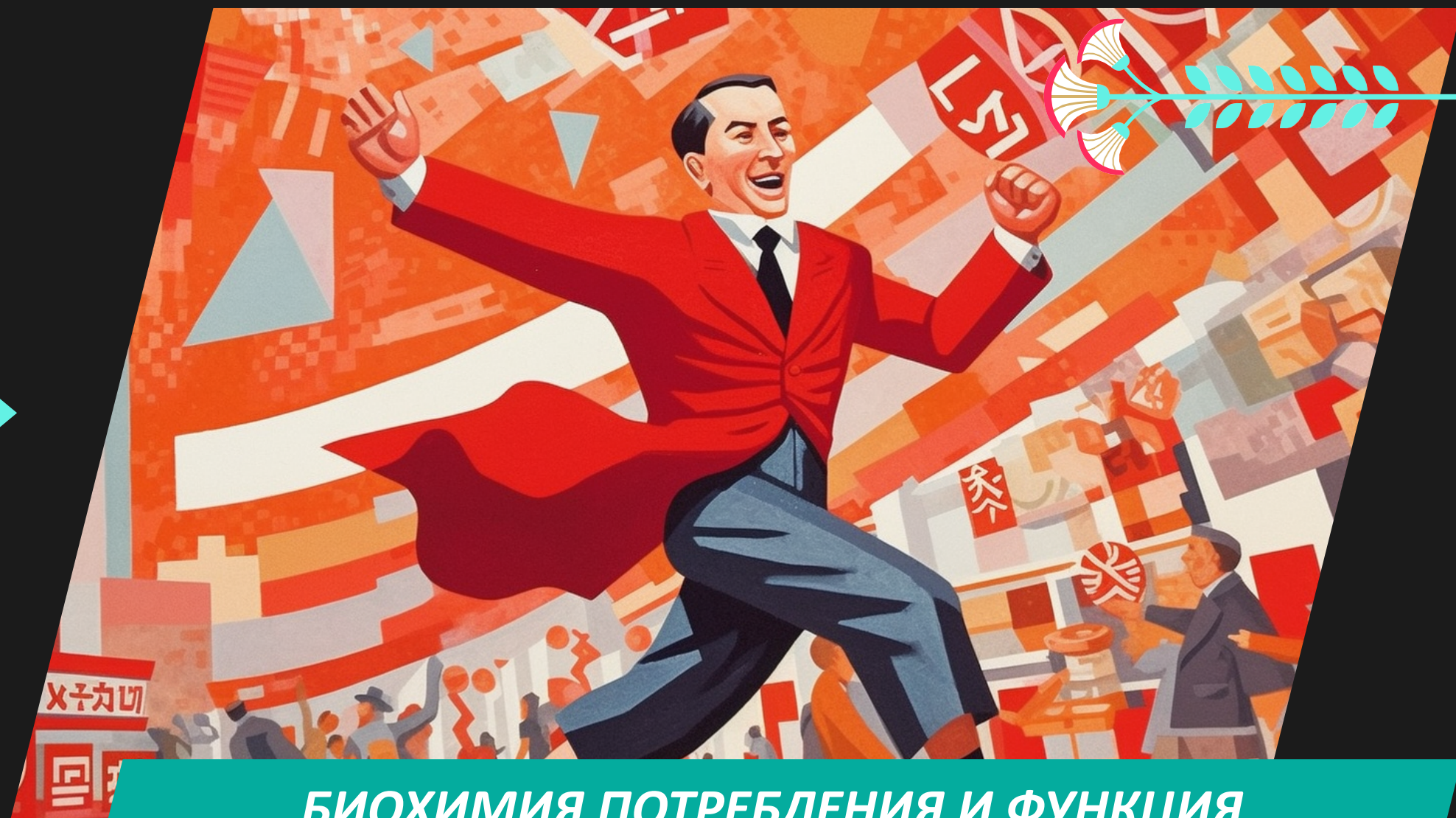
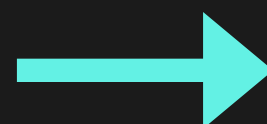
**ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
ЦЕНОВОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ**

ГЕНЕРАТИВНЫЙ СЕРВИС

**ОРИГИНАЛЬНОСТЬ
ФУНКЦИОНАЛА**



ТРЕНДЫ НА ПУТИ К КВОТИРОВАНИЮ ПОКУПОК



**СОЗДАЕМ НОВЫЕ ВАЛЮТЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ –
ПРИДУМЫВАЕМ МЕТА-ЭКОНОМИКУ**

**БИОХИМИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ФУНКЦИЯ
ЭКСТАЗОВ В РИТЕЙЛ-МАРКЕТИНГЕ**

**КРИПТОВАЛЮТЫ И
ТОКЕНЫ**

**ВИРТУАЛЬНЫЕ
ПРЕДМЕТЫ**

**ФРАНДРАЙЗИНГ,
АКЦИИ И ДОЛИ**

**СОЦИАЛЬНЫЕ
КАПИТАЛЫ**

**ПЕРСОНАЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ**

**ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
СИСТЕМЫ
ЛОЯЛЬНОСТИ**

**ДОФАМИНОВЫЕ
ЛОВУШКИ**

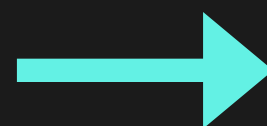
**РАСШИРЕНИЕ ЦИКЛА
УДОВОЛЬСТВИЯ ОТ
ЗАКАЗА**

**ИГРОВЫЕ МЕХАНИКИ
НА ВСЕМ СМ**

ТРЕНДЫ НА ПУТИ К КВОТИРОВАНИЮ ПОКУПОК



КРАУДСОРСИНГ И КОЛЛЕКТИВНЫЕ ПОКУПКИ



САМООБСЛУЖИВАНИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА И ДАРКСТОРЫ

ЗАКАЗЫВАЙ БОЛЬШЕ, ЧТОБЫ СТАТЬ ЛУЧШЕ

ЗАКАЗЫВАЙ БОЛЬШЕ ЧТОБЫ ПЛАТИТЬ МЕНЬШЕ (КЭШБЕК)

БЕЗОПАСНОСТЬ ЧЕРЕЗ БИОМЕТРИЮ

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ IOT, AI, ML

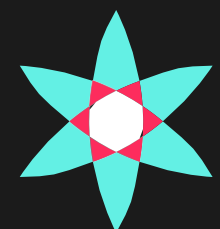
БЕСПИЛОТНАЯ ДОСТАВКА И НОВЫЕ ФОРМЫ ОПЛАТЫ

СЕНСОРЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА

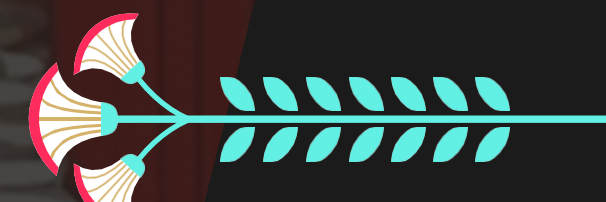
ПОДЕЛИСЬ КВОТОЙ НА ВЫГОДНЫЙ ЗАКАЗ

ПЛАНИРУЙ СООБЩА ЧТОБЫ СНЯТЬ ТРЕВОГУ

РАСТИ СОЦИАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ СОВМЕСТНО



ЛОЗУНГИ



**ВАЖЕН КАЖДЫЙ ШАГ КЛИЕНТА – РИТЕЙЛ ВСЕГДА ЖДИ
НУЖНОГО МОМЕНТА!**

**СЛЕДУЙ ЗА МОДОЙ В УМАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ –
ВЗАИМОДЕЙСТВУЙ С РАБОТОДАТЕЛЯМИ!**

**НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕ КЛИЕНТА НА ДОСТИГНУТОМ –
ПОКАЗЫВАЙТЕ РИТЕЙЛ ОСОБЕННО ПРОДВИНУТЫМ!**





Спасибо!
промокод Adindex

