

REAL BLACK FRIDAY

On-line распродажа года

24 и 25 ноября



3 СКИДКИ % СКИДКИ



























Что такое Настоящая Черная Пятница?

«Настоящая Чёрная Пятница» - самая масштабная распродажа года!

Конец ноября — начало лучших мировых распродаж. Настоящая Чёрная Пятница — это несколько дней, когда скидки достигают 90%, а магазины получают больше всего заказов.

«Настоящая Чёрная Пятница» Состоится 24 и 25 ноября 2016 года на сайте:

http://www.RealBlackFriday.ru

Подпишись на рассылку и получи доступ к скидкам за 4 часа до начала акции!!!



Цель проекта



Популяризация интернет-торговли:

«Покупки в интернете – это удобно, выгодно, безопасно!»



Привлечение в интернет новой аудитории из оффлайн



Популяризация онлайн-платежей и онлайн-сервисов



Популяризация товаров российского производства — отдельный раздел со скидками на российские товары



Внимание! Участие в Настоящей Чёрной Пятнице увеличивает продажи



Количество заказов вырастает на 300% (По итогам Чёрной Пятницы 2015).



Рост трафика – до 330%.

При этом покупатели обращают внимание на весь ассортимент магазина и часто становятся постоянными клиентами.



О вашем магазине узнают сотни тысяч человек.

Настоящая Чёрная Пятница получает масштабную рекламу в СМИ, социальных сетях и e-mail рассылках.



Как это работает?

- Один сайт со всеми скидками Чёрной Пятницы в России.
- У каждого магазина-участника своя страница с баннерами и товарами.
- Покупатели видят лучшие предложения на Realblackfriday.ru и переходят на сайт магазина для заказа.

RealBlackFriday.ru



Организаторы



Организатор Real Black Friday в России –

Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ).

В Ассоциацию входят:

Lamoda, Media Markt, OTTO Group Russia, re:Store, «220 Вольт», «М.Видео», «Связной», «Спортмастер», «Эльдорадо», «Юлмарт», Холодильник.ру и другие.



Ключевые партнеры акции 11' 2016





















Сравнительные итоги акции Киберпонедельник 25.01.2016 г.

152

участника

партнеров

Более

1 000 000

посетителей за все время акции

Категории по популярности:

1 место

Бытовая техника / смартфоны; гаджеты / компьютеры; планшеты / электроника

2 место

Все для дома и дачи / строительство и ремонт

3 место

Одежда и аксессуары

4 место Детские товары / Спорт и отдых



Цели продвижения проекта Real Black Friday

Трафик сайта в день проведения Более

2 000 000

уникальных пользователей

А также:



PR-поддержка в отраслевых и федеральных СМИ



Продвижение в интернете, e-mail рассылка, трафик партнеры



Продвижение оффлайн (POS), кросс маркетинг



Наши каналы продвижения





PR



ВЕДОМОСТИ











Коммерсант.ru® Газета.ru

LENTA.RU





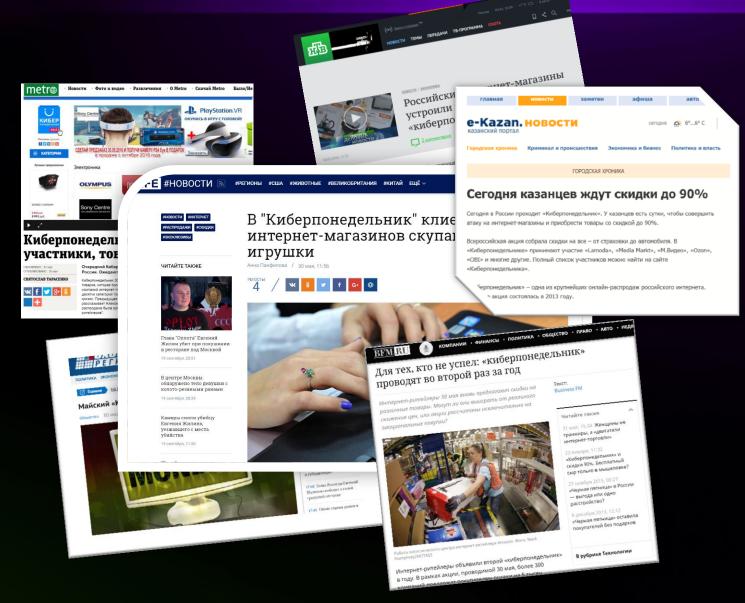






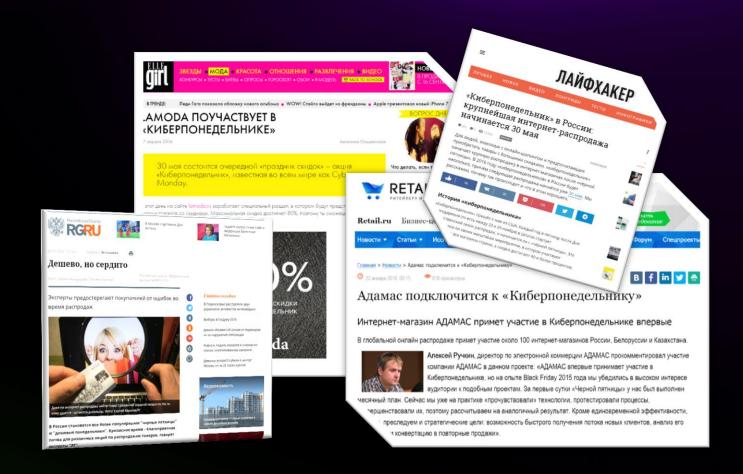


PR



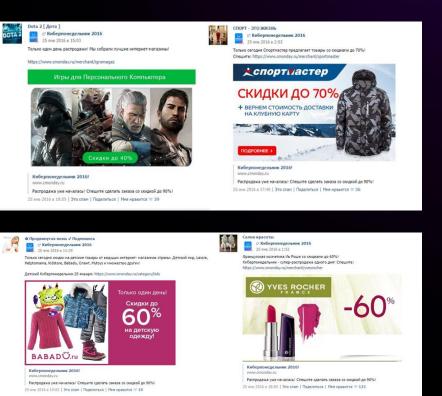


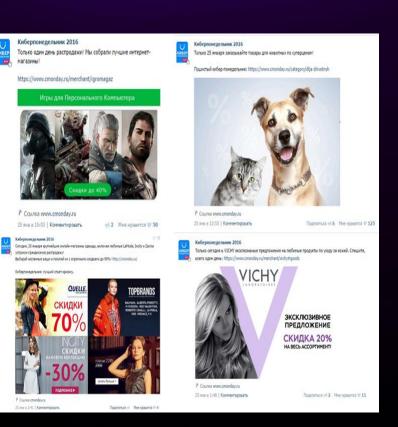
PR





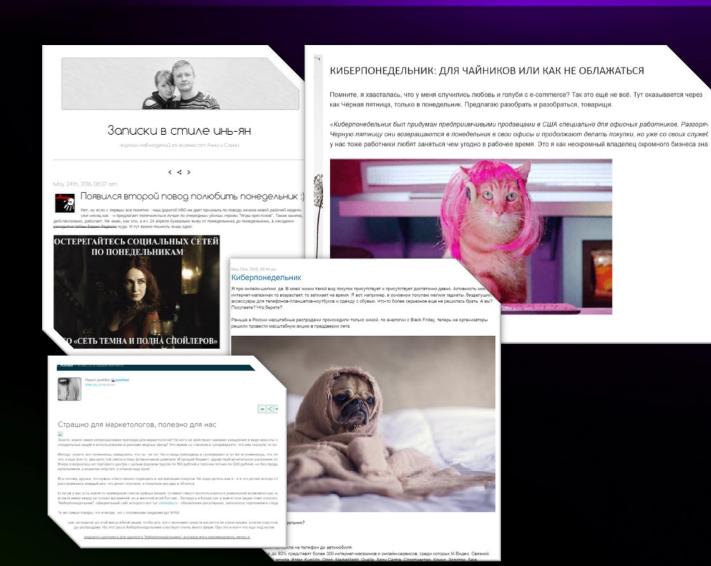
SMM







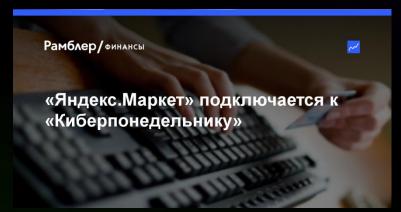
SMM: блогеры

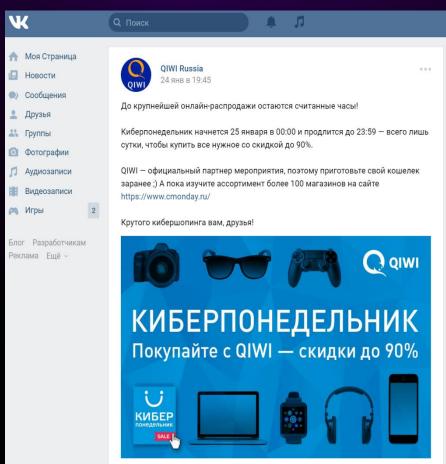




Партнерское продвижение









Трафик-партнеры













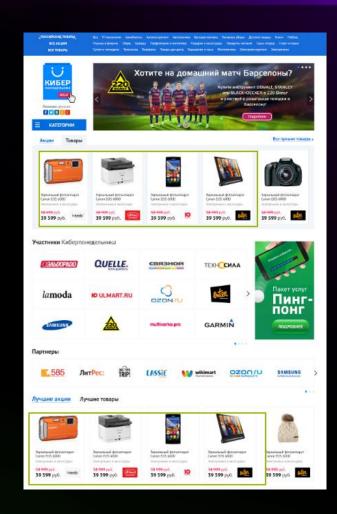








Партнерское продвижение



retailrocket



E-mail





Рассылка по собственной базе



Рассылки по базам партнеров



Кросс-рассылки с партнерами



Более 20 миллионов писем отправлено



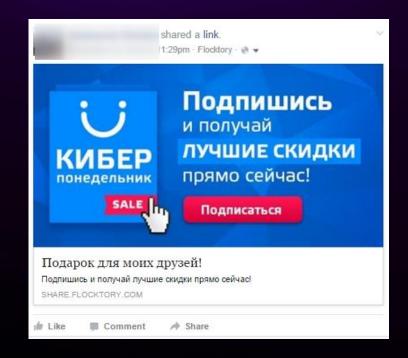
Собственная база ~ 1 000 000 подписчиков



Технологии









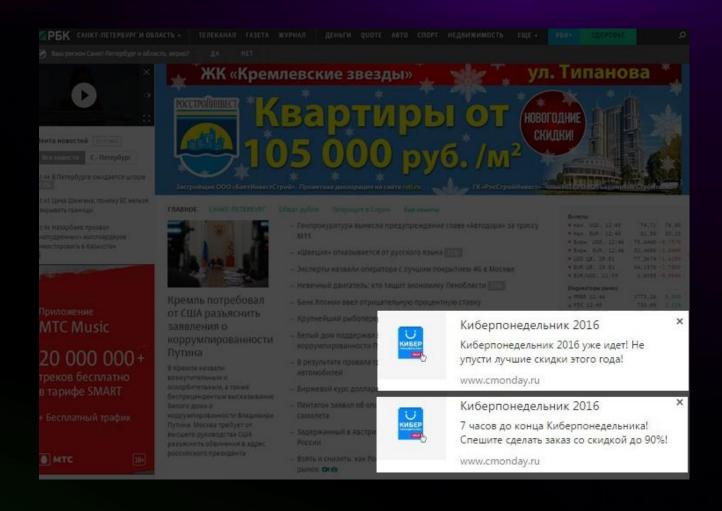
30 271 постов в социальных сетях



35 719 переходов на сайт



Технологии





Welcome

Алексей Петровский, главный аналитик Price.ru/Begun

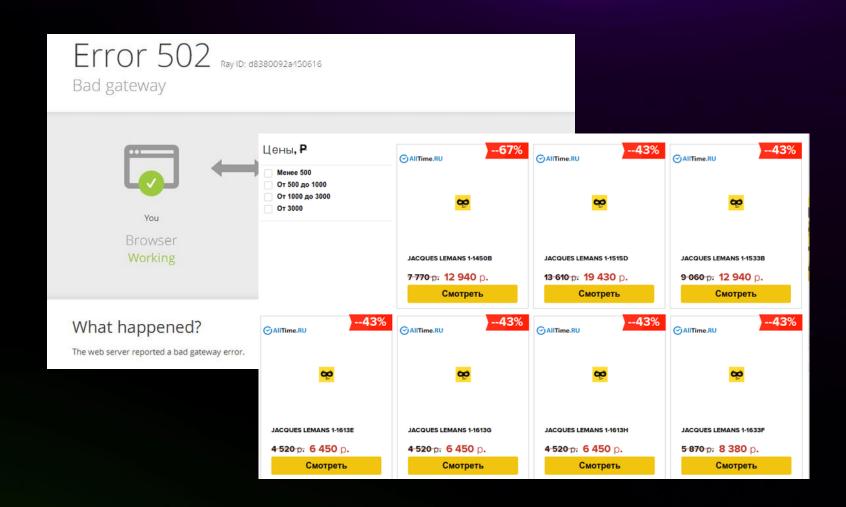
Выгоднее участвовать средним — у которых должны оказаться резервы по обработке дополнительных заказов. Чельцов из года в год описывает свои проблемы при участии в дни распродаж. Маленькие могут быть легко перегружены даже незначительными объёмами. Средние магазины могут приобрести новую клиентскую базу. Крупные — мобилизуют уже существующую собственную.

Александр Феоктистов, руководитель службы маркетинга Яндекс.Маркета:

Нам кажется, что в распродажах лучше участвовать тем магазинам, у которых есть возможность предоставить интересные скидки на товары. Здесь не так важен размер магазина, потому что небольшой магазин сможет привлечь дополнительную аудиторию, которая раньше не была знакома с ним. А крупный ритейлер сможет еще сильнее увеличить продажи. Но для этого скидки должны быть реальными, а товары актуальными.

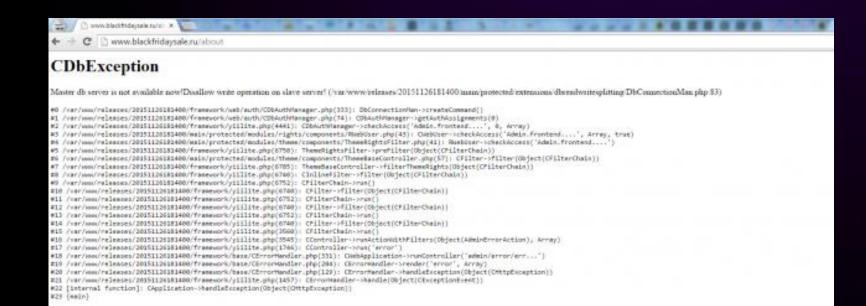


Другая подобная акция, 2013г.





Та же площадка в 2014г.





Та же площадка с повторными ошибками в 2015 году

«Например, в 21:00 мск вчера на Blackfridaysale.ru отсутствовали ранее заявленные магазины Lamoda.ru, Wildberries.ru, Audiomania.ru и 220volt.ru. Опрошенные участники «черной пятницы» сообщили РБК, что телефоны организаторов «с момента старта акции выключены, а на почту никто не отвечает».

Подробнее на РБК:

http://www.rbc.ru/technology_and_media/27/11/2015/56582e7d9a7947121314dcb3







Та же площадка с повторными ошибками в 2015 году

«Можно было понять лежащий сайт, когда акция проводилась в первый раз и не смогли рассчитать нагрузку. И можно допустить, что во второй раз тоже имели место какие-то неожиданные ситуации. Но третий...

Подробнее на РБК:

http://www.rbc.ru/technology_and_media/27/11/2015/56582e7d9a7947121314 dcb3

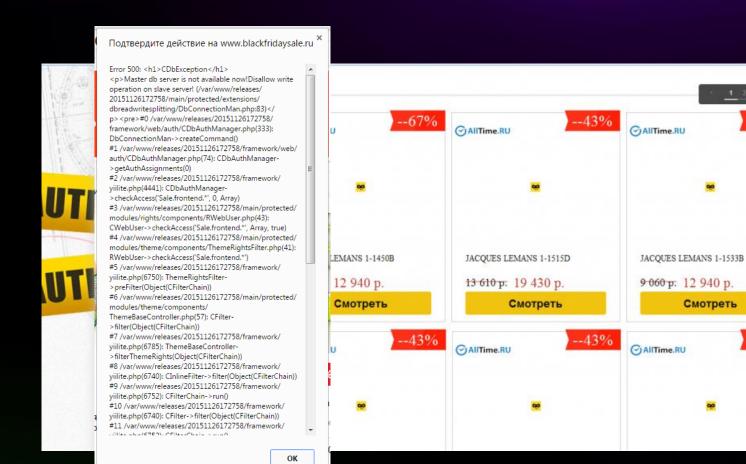
«Они [организаторы] так и не сообщили нам о причинах задержки. Более того, наши товары и акции некоторых других крупных участников просто не выложили вчера на официальный сайт»

Подробнее на РБК:

http://www.rbc.ru/technology_and_media/27/11/2015/56582e7d9a794712 1314dcb3



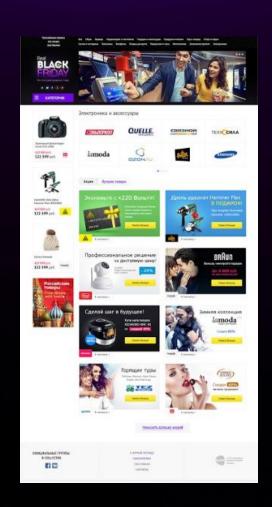
Та же площадка с повторными ошибками в 2015 году





Выбирайте надежную площадку для участия!

- Только белые методы продвижения и качественный трафик
- Сайт точно выдержит, а все материалы будут опубликованы в срок
- Собственная команда IT специалистов Собственная команда контент менеджеров Собственная команда аккаунтов
- Поддержка акции на самом высоком уровне





Пакеты участников

Пакет	Bronze	Silver	Gold	FridayVIP
Размещение логотипа	-	J	J	1
на главной Размещение логотипа	•	•	•	•
в категории	✓	✓	✓	✓
Участие в сборной	1	2	3	4
рассылке (до)	_	_	, and the second	·
Супербаннер на главной (ротация)	-	-	-	1
Загружаемых акционных				
баннеров в карточке магазина/в	4	4	4	4
категории				
Кол-во баннеромест для				
размещения акционных баннеров вкарточке	1/4	2/4	4/4	4/8
магазина/категории (ротация)				
Количество уникальных категорий	1	1	2	4
размещения				·
Товар-тизер сквозной (ротация)	-	-	1	2
Супербаннер в категории (ротация)			1	2
	-	-	1	۷
Баннер акции на главной (1 шт.)	-	-	✓	✓
Товарная витрина	-	25 товаров	150 товаров	250 товаров
Стоимость	30 000	60 000	100 000	200 000



Дополнительные опции

Дополнительные опции и опции для пакета custom vip:

1 дополнительная категория для размещения логотипа, 1 шт.	20 '000
Товар-тизер на главной, 1 экран (20 в ротации), 1 шт. (Silver, Gold и FridayVIP)	15 '000
Товар-тизер сквозной по категориям (ротация), 1 шт. (Silver, Gold и FridayVIP)	5 ′000
Дополнительные 100 товаров к пакету, 1 шт. (Silver, Goldи FridayVIP)	50 '000
Доп. баннер в 1 категорию, 1 шт.	20'000
Супербаннер в 1 рассылке, 1 шт.	50' 000
Супербаннер в 1 категории, 1 шт.	50'000

Обращайтесь к менеджеру, чтобы получить еще больше опций:

Брендирование фона главной страницы, 1 шт. (Только Gold и FridayVIP)	
	По запросу
Брендирование фона 1 категории, 1 шт. (Silver, Goldи FridayVIP)	
	По запросу
Баннер 240*400 на главной, 1 шт.	
	По запросу



Гид по рекламным возможностям сайта



Независимо от пакета каждому участнику выделяется страница Мерчанта

На этой странице находится:

Баннер 970 х 275 (1 шт.)

Логотип компании (1 шт.)

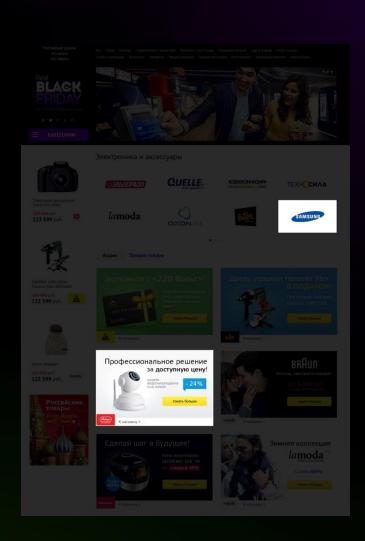
Акционный баннер 435 х 250 (4 шт.)

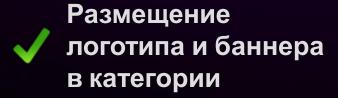
Текст о компании – 1000 знаков (1 шт.)

Ссылка на магазин партнера



Пакет Bronze



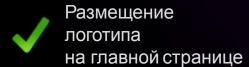


Одно баннер-место ✓ в категории



Пакет Silver

Начиная с пакета Silver вы дополнительно получаете:





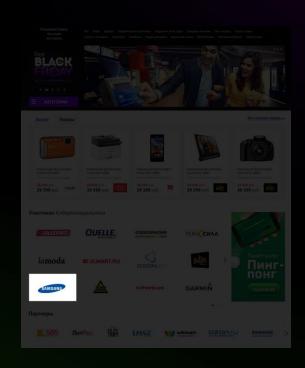
Размещение логотипа в категории

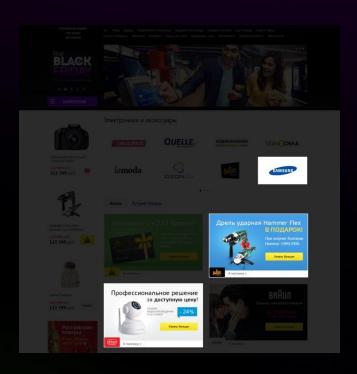


Два баннерместа в категории



Товарная витрина (25 товаров).







Пакет Gold

Начиная с пакета Gold вы дополнительно получаете:

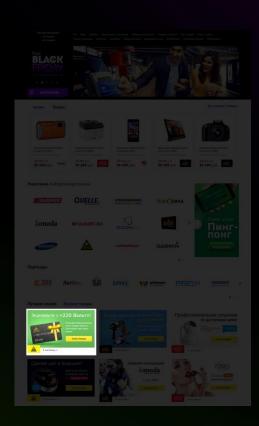


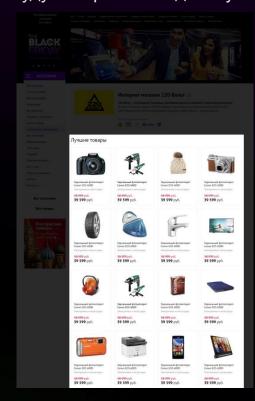
1 акционный баннер на главной странице



Расширенную товарную витрину (150 товаров).

Все товары российского производства будут собраны в отдельную витрину.





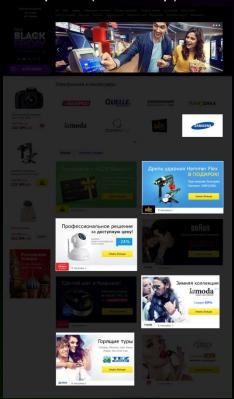


Пакет Gold

Начиная с пакета Gold вы дополнительно получаете:

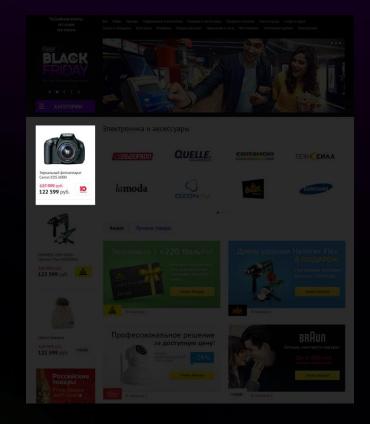
/

Супербаннер в 1 категории (на выбор) + 4 места для показа акционных баннера в категориях (на выбор)



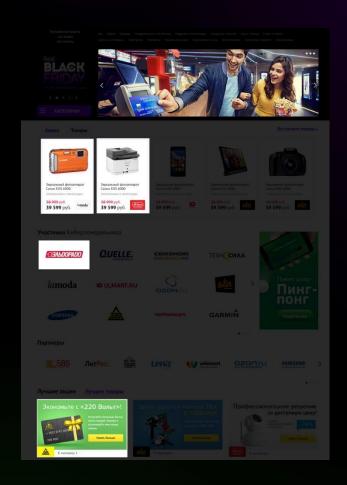


Сквозное размещение товара-тизера (ротация)





Пакет FridayVIP



В пакете FridayVIP вы получаете увеличенное число мест из пакета GOLD и баннер на главной странице

- Супербаннер в 2-х категориях на выбор
- Логотип на главной и во всех ваших категориях
- Два сквозных товар тизера (ротация)
- 1 Баннер в блоке акций на главной
- 8 позиций баннеров в категории
- ✓ Товарная витрина 250 товаров

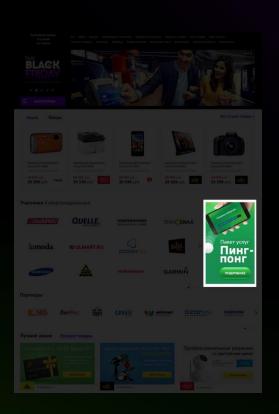
Только в пакете FridayVIP:

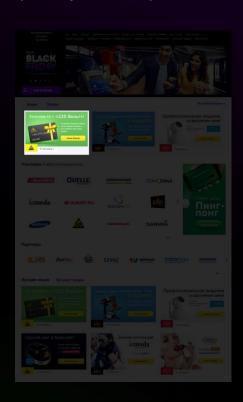
Супербаннер на главной странице

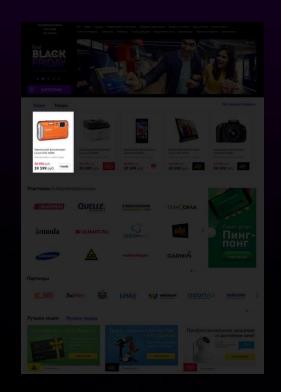


Дополнительные опции

- ✓ Баннер 240*400 на главной (3 в ротации)
- Акционный баннер на главной, 1 экран (10 в ротации)
- ✓ Товар-тизер на главной,1 экран (20 в ротации)









Дополнительные опции





🖊 Брендирование фона

1 категории или главной страницы По вопросам участия, партнерства и информационной поддержки пишите:

скидки % скидк

timofeeva@cmonday.ru