



ЛЕНТА.РУССКОЕ АГЕНСТВО

# Маркетинговые опции для поставщиков

2022 год

# Цели 2022 года



## 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: <a href="https://green.lenta.com">green.lenta.com</a> , Гейминг: <a href="https://liga.lenta.com">liga.lenta.com</a> , Лагерь «Лента приключений», Лента Онлайн и т.д.)

# Интеграции в релевантные промо периоды

Эксклюзивные проекты с поставщиками возможно в течение всего года

<div>Промо календарь на 2022 год</div> <div>Фокусы</div> <div><div>Возможно участие в качестве товара-партнёра</div></div>	Январь	Февраль	Март	Апрель
	Сезон выгодных закупок	Сезон гендерных праздников	— Сезон гендерных праздников — Эмоциональная программа лояльности	Эмоциональная программа лояльности  <b>Спонсорские пакеты</b>
		 <b>Спонсорские пакеты</b>	 <b>Спонсорские пакеты</b>	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	— Эмоциональная программа лояльности — Сезон «Охота за выгодой/безумные скидки»	— Эмоциональная программа лояльности — Сезон «Охота за выгодой/безумные скидки»	Эмоциональная программа лояльности
	 <b>Спонсорские пакеты</b>	 <b>Спонсорские пакеты</b>	 <b>Спонсорские пакеты</b>	 <b>Спонсорские пакеты</b>



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	



Средний рост продаж  
280% к регулярным  
продажам

# Коллаборация сезона с поддержкой 360

Механика	Эксклюзивное промо для сети «Лента» с привлечением селебрити
Цель	Рост трафика, среднего чека; рост продаж товаров-партнёров
Примеры активаций	<ul style="list-style-type: none"><li>— Наполни лето движением с Тимуром Родригезом</li><li>— Свой домик к лету</li><li>— Гипервыгода с Дмитрием Красиловым</li></ul>
Что предоставляет поставщик	<ul style="list-style-type: none"><li>— Эксклюзивная механика акции с фокусом на тему сезона и его организация;</li><li>— Привлечение амбассадора проекта;</li><li>— Призовой фонд от 4 млн. (гарантированные, еженедельные, ценный главный приз) ТВ или OLV ролик с участием амбассадора</li><li>— Поддержка 360 (охват от 35 млн)</li></ul>
Что предоставляет «Лента»	<ul style="list-style-type: none"><li>— Оформление акции в рамках сезона во всех ТК сети (+ входная зона)</li><li>— Instore-радио</li><li>— SMM в аккаунтах сети</li><li>— CRM –рассылка</li><li>— Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение)</li><li>— Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта</li></ul> <p>Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.</p>



Средний рост продаж  
40% к регулярным  
продажам



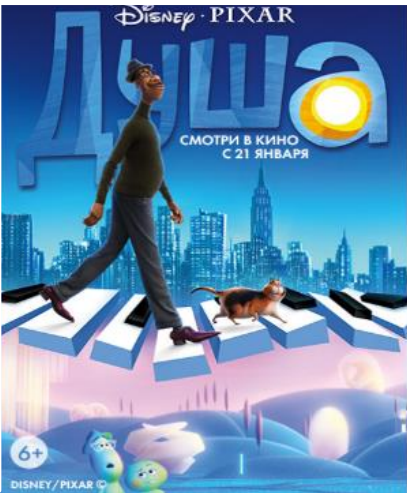
# Эксклюзивная акция (только для «Ленты»)

Механика	Эксклюзивное промо для сети «Лента»
Цель	Рост лояльности к бренду; рост продаж товаров-партнёров
Примеры активаций	<ul style="list-style-type: none"><li>— Акция с Барни. Выдача фигурок на кассе</li><li>— Мечтай душой со Splat</li><li>— Встречайте лето с «Лентой» (акция с Fa и «Орел и решка»)</li></ul>
Что предоставляет поставщик	<ul style="list-style-type: none"><li>— Эксклюзивная механика акции и идея с фокусом на сезон и его организация;</li><li>— Призовой фонд от 2-3 млн. (Еженедельные призы, главный приз)</li><li>— Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн)</li></ul>
Что предоставляет «Лента»	<ul style="list-style-type: none"><li>— Instore-радио</li><li>— SMM в аккаунтах сети</li><li>— CRM –рассылка</li><li>— Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение)</li><li>— Рассмотрение индивидуальных условий по booking</li><li>— Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта</li></ul>

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.



**Средний рост продаж  
20% к регулярным  
продажам**





# 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**



# Онлайн-платформа для геймеров «Лига Ленты»

Механика	<p>Совместная активация на новой уникальной платформе liga.lenta.com</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— Накопление «ЛентаКоинов»</li><li>— Обмен «ЛентаКоинов» на призы/участие в розыгрышах.</li></ul>
Цель	<p>Пользователи получают «ЛентаКоины» за:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— действия в играх</li><li>— покупки в «Ленте»</li></ul>
Описание платформы	<p>Привлечение новых клиентов; рост продаж</p> <p>Первая среди ритейла платформа, которая позволяет геймерам играть в любимые игры и получать за это дополнительные бонусы!</p>
Возможности для интеграции	<ul style="list-style-type: none"><li>— Эксклюзивная механика и её реализация (розыгрыш, проведение турнира в игре, начисление «Лента Коинов» за покупки акции и т.д)</li><li>— Призовой фонд от 2-3 млн. (гарантированный призы в виде бонусов/привилегий в игре, еженедельные призы, главный приз)</li><li>— Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн)</li><li>— Оформление акции в instore через POS-media</li></ul>
Что предоставляет «Лента»	<ul style="list-style-type: none"><li>— Интеграцию на платформу (регистрация на сайте или участие в механике сети с «Лента Коинами»)</li><li>— SMM в аккаунтах сети</li><li>— Digital (lenta.com в разделе акции с подборкой ассортимента)</li><li>— Модуль в каталог при возможности размещения</li></ul>

Поддержка каждого проекта обсуждается индивидуально.





# Онлайн проект Green Lab

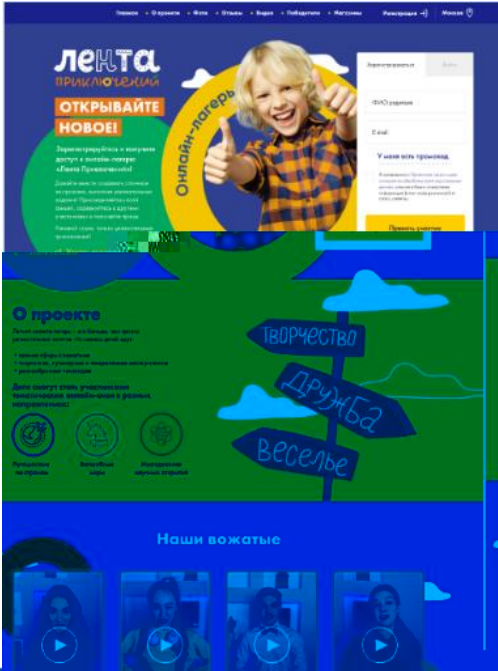
Механика	Проект, посвященный здоровому образу жизни, полезным привычкам и продуктам, эко инициативам. На сайте возможно задать вопросы профессионалам, подобрать вкусное и полезное меню.
Цель	Рост продаж товаров поставщика; формирование полезных привычек у целевой аудитории, расширение ЦА
Что предоставляет поставщик	<ul style="list-style-type: none"><li>— Эксклюзивная механика с призовым фондом и ее организация или контент с амбассадором (Например. марафон правильных привычек, видео–рецепты к теме сезона и т.д)</li><li>— Внешняя медиаподдержка проекта (охват от 5-10 млн)</li><li>— Оформление акции в instore через POS-media</li><li>— Интеграция в другие проекты сети обсуждаются (Например, прямой эфир через аккаунт @lenta.com_ в Инстаграм)</li></ul>
Что предоставляет «Лента»	<ul style="list-style-type: none"><li>— Интеграцию на платформу</li><li>— Возможность проведения совместной активации на сайте</li><li>— SMM в аккаунтах сети</li><li>— Digital ( на сайте lenta.com)</li></ul>

Поддержка и механика каждого проекта обсуждается индивидуально.



# 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



# Digital активации

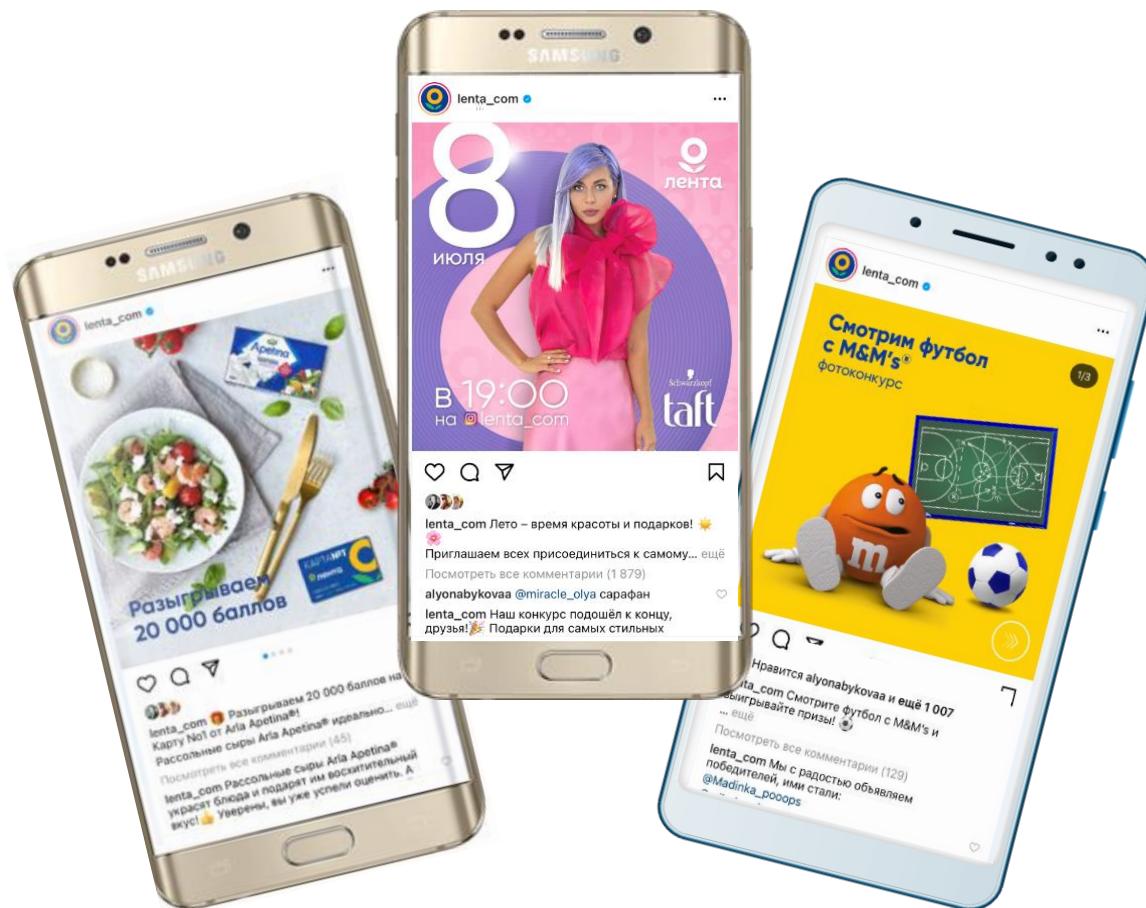
## Механика

- 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





# ВСЁ ДЛЯ ВАШЕЙ ВКЛЮЧЕНО ВЫГОДЫ



## 19 млн

Уникальных  
клиентов/год



## 98%

Пенетрация  
в чеках



## 90%

Доступных для  
коммуникаций  
клиентов via  
sms/email



## 4 млн

MAU мобильного  
приложения/мес.

Любимые категории	
Сыры +12 баллов	1
Кондитерские изделия	2
Рыба и морепродукты	3

## 25%

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

# 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.



# 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.

# Продвижение товаров через CRM- каналы



# 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 <a href="https://lenta.com/karta1/#b">https://lenta.com/karta1/#b</a>
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.

Получайте баллами 30%

в августе за покупки в любимых категориях

KARTAN<sup>№1</sup>

лента

0123 4567 8910

лимит: 50000 руб. в месяц

Twix

BOUNTY

SNICKERS

Bigga

игрушки BIGGA

весовые конфеты

SNICKERS, TWIX, BOUNTY, MARS, MILKY WAY

Получайте баллами 30%

в июле за покупки в любимых категориях

KARTAN<sup>№1</sup>

лента

0123 4567 8910

лимит: 50000 руб. в месяц

Giardino Club

Laime

CAMAY FRANCE

товары для сада и дачи

GIARDINO

сыры Laime

мыло и гели для душа CAMAY

Средний uplift продаж от 50% к регулярным продажам

lenta.com

# 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.



# 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	<div><div>— Компенсация призов, скидок</div><div>— Компенсация медиа поддержки</div><div>— Компенсация менеджмента</div></div>
Что предоставляет «Лента»	<div><div>— Оформление акции во всех ТК сети</div><div>— Instore-радио</div><div>— SMM в аккаунтах сети</div><div>— CRM –рассылка</div><div>— Digital (сайт lenta.com и мобильное приложение)</div><div>— Рассмотрение интеграции в другие проекты сети для большего эффекта</div></div>

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


+

КАРТА№1\*




0123 4567 8910

мини супер гипер онлайн



=

«Эврика!»





# 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](mailto:ekaterina.granina@lenta.com)

## Могилева Яна

Менеджер по корпоративной социальной ответственности (проекты Sustainability)

[yana.mogileva@lenta.com](mailto:yana.mogileva@lenta.com)

## Надежда Кригер

Менеджер по развитию программы лояльности

[nadezhda.kriger@lenta.com](mailto:nadezhda.kriger@lenta.com)

## Свиридов Евгений

Руководитель направления рекламы продажи в сети

[eugeny.l.sviridov@lenta.com](mailto:eugeny.l.sviridov@lenta.com)



**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

