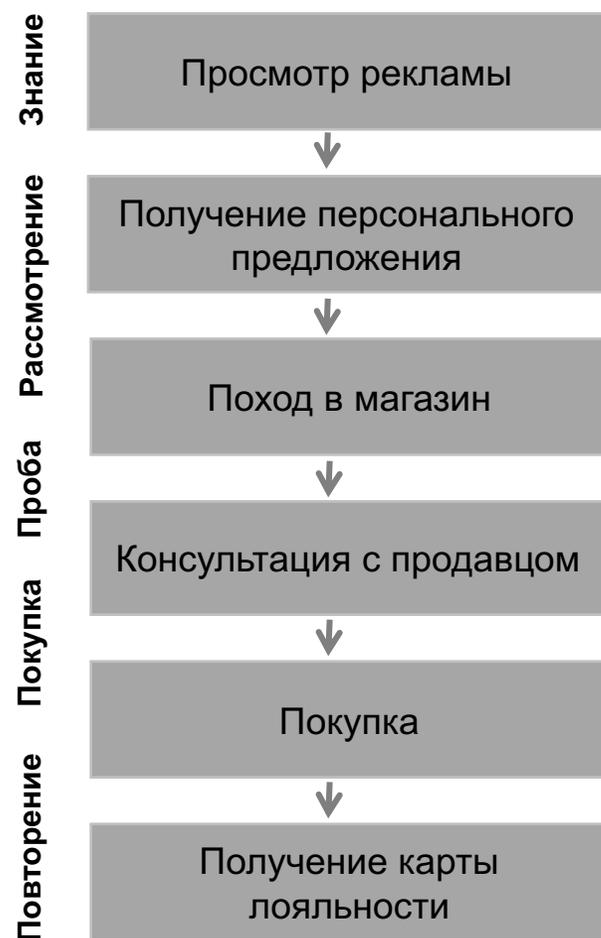


**УБЕРИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ
ТРЕНДЫ- 2018**

ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ УСЛОЖНЯЕТСЯ

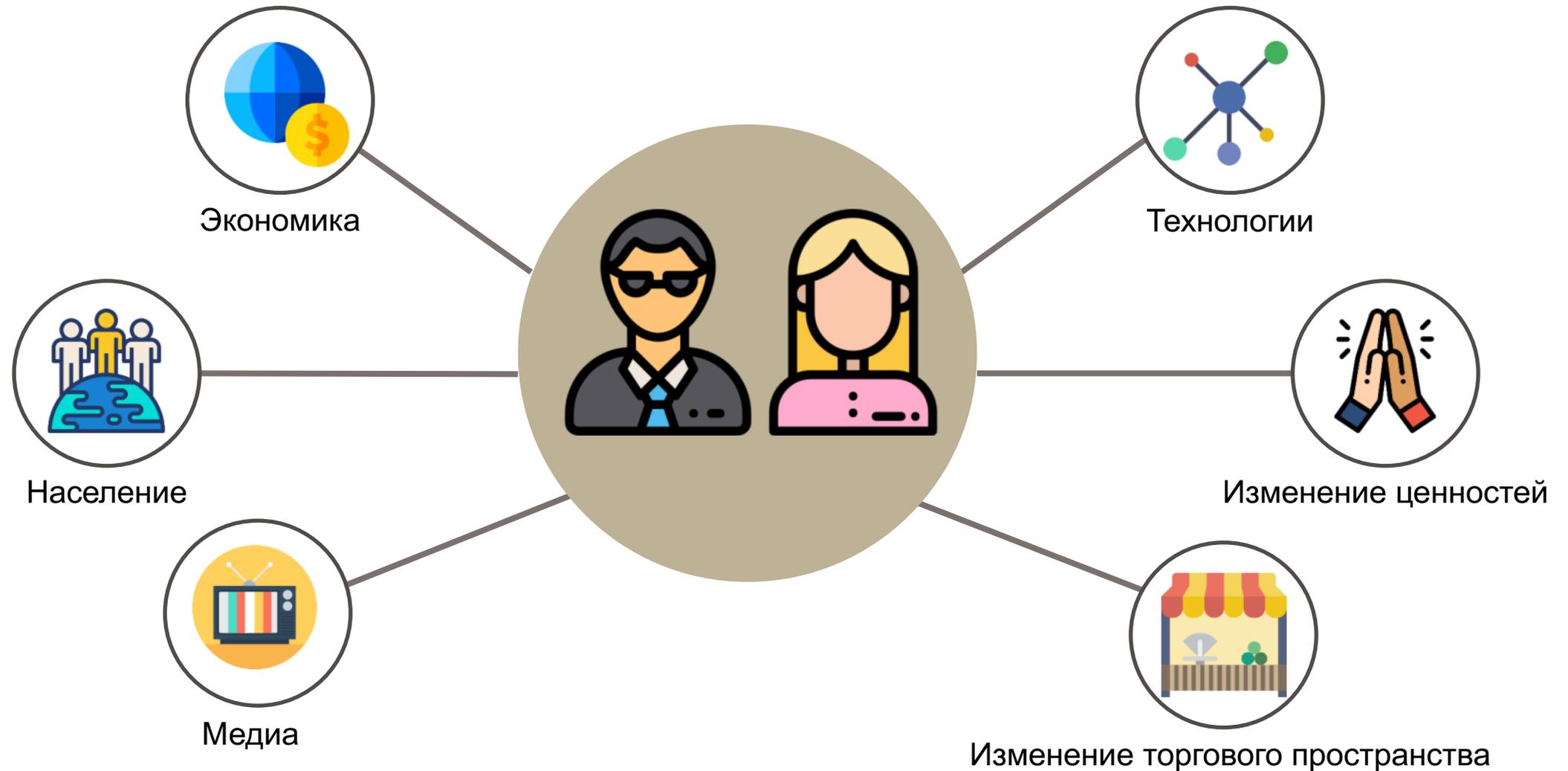
ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ (СТАРАЯ МОДЕЛЬ)



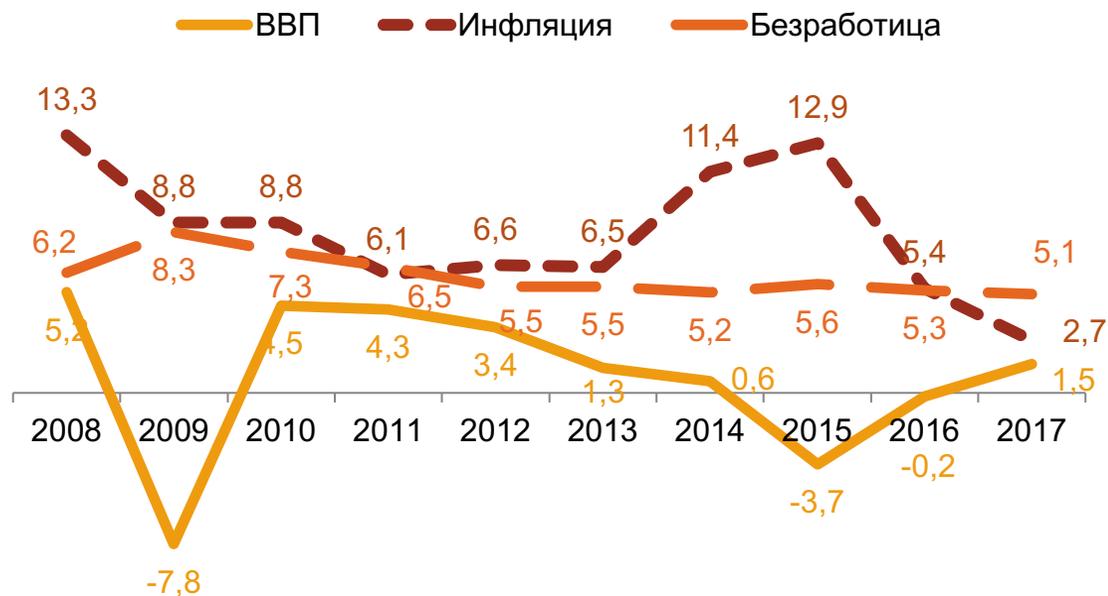
ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ (НОВАЯ МОДЕЛЬ)



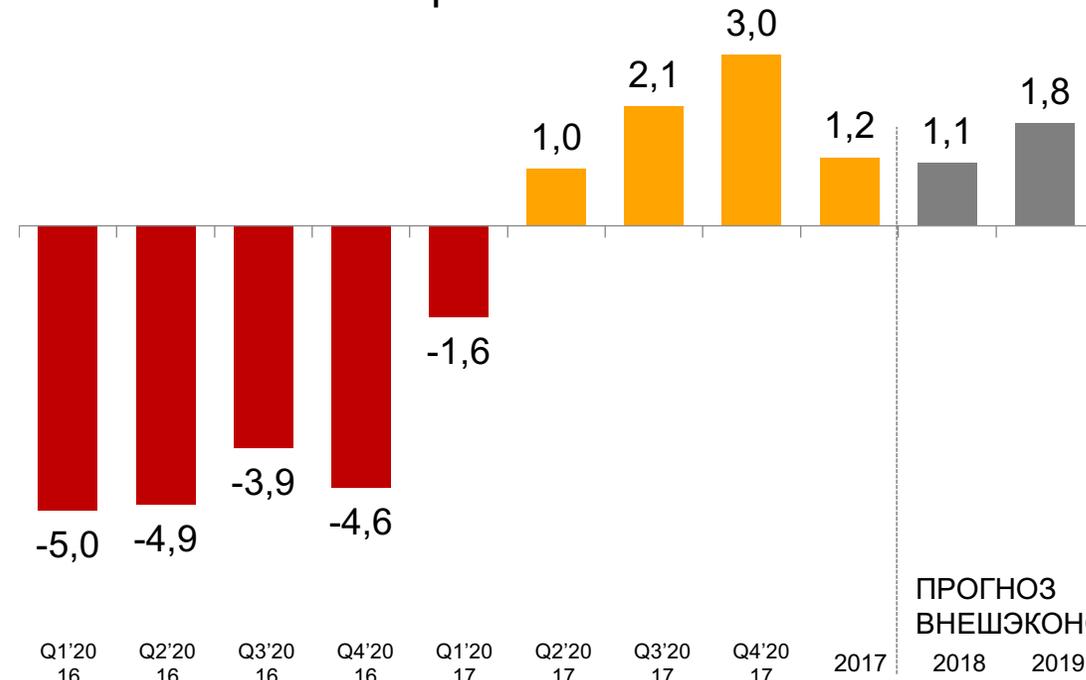
ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ



ЭКОНОМИКА: МЕДЛЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ



БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ ПРОГНОЗА ВВП



ИНДЕКС ПОКУПАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

2017 - **107%**
2018 - **103%**

ПРОГНОЗ
ВНЕШЭКОНОМБАНКА

РАСШИРЕНИЕ КОНТАКТА С АУДИТОРИЕЙ

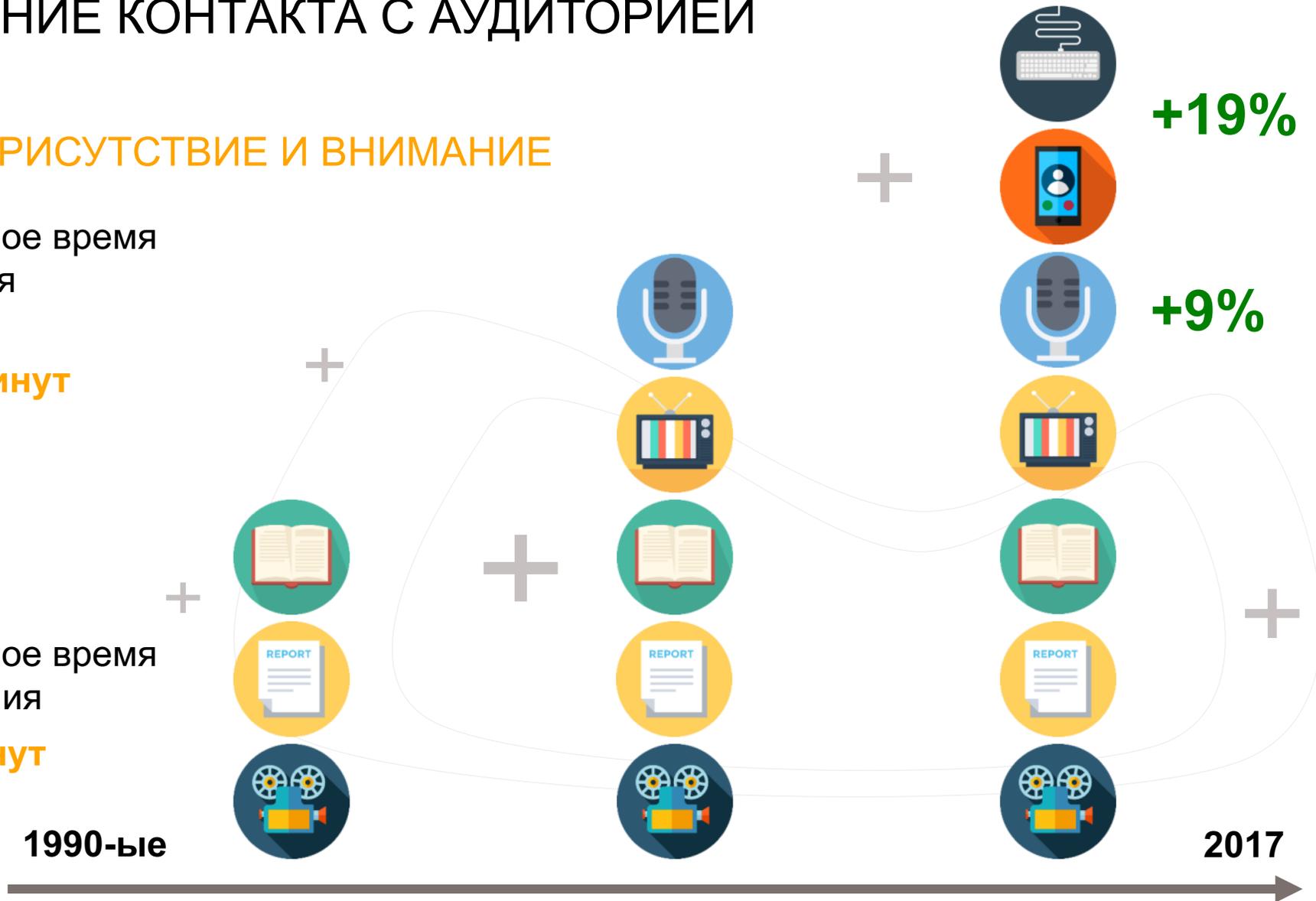
БИТВА ЗА ПРИСУТСТВИЕ И ВНИМАНИЕ

Среднесуточное время
использования
интернета

6 часов 27 минут
12 сайтов
7 apps

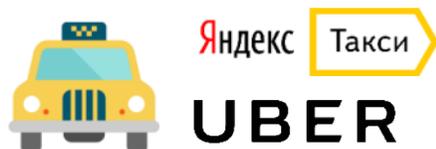
Среднесуточное время
радио слушания

4 часа 10 минут



РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ

UBERIZATION



РАЗВИТИЕ ДОСТАВКИ
И ИНТЕРНЕТ
ТОРГОВЛИ

Траты на доставку на чел.

2320 руб.*



ПРЯМОЙ ДОСТУП

20 мобильных приложений (+ 1 app)**

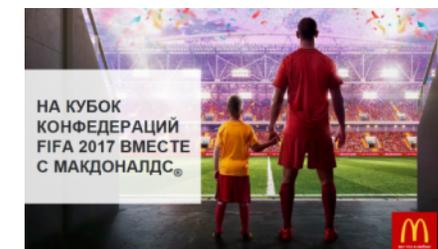


HORECA +8%
QSR +14%***

СКИДКИ, ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



ИЗМЕНЕНИЕ КОММУНИКАЦИИ



24 ТВ канала (+2)****

Тренд «Убернизации»

Траты покупателей в сегменте QSR: **+2,6%** 



**Время
ожидания**



KFC
48 – 89 минут



McDonalds
60 минут



Burger King
60 минут



И ДАЖЕ НЕМНОГО БОЛЬШЕ

ВСЕГДА ОНЛАЙН



С РАЗВЛЕЧЕНИЯМИ



И ЧТОБЫ УДОБНО



ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ



РИТЕЙЛТЕЙНМЕНТ



Мастер классы



Аквариумы



Интерактивы

UBERIZATION



Развитие
доставки
и интернет
торговли

«TIME SAVING» тренд в ритейле

Self-Checkout



Dairy/ Express formats



Social networks using

Сегодня Инстаграм используют почти 71% брендов*



Mobile Apps

В России по разным оценкам доля онлайн-покупок, совершённых с помощью мобильных устройств, в 2016 году составила от 22% до 40%. Это около 176 – 320 млрд рублей.

Оператор фастфуда Тасо Bell отмечает, что, заказывая в приложении, клиенты тратят на 20% больше, чем при покупке в самих ресторанах.

Vkusomaniya



Создание новых ценностей покупок и потребления

Личные убеждения прежде всего

- Покупки как самоопределение;
- Фокус на крафтовые товары, а не на товары массового потребления;
- Забота об окружающей среде и своем здоровье.

Шоппинг как самовыражение

- Развитие ассортимента продуктов;
- Премиализация ассортимента продуктов;
- Развитие персональных предложений.

Рационализация поведения *(поиск лайфхаков)*

- Как сэкономить время
- Как сэкономить деньги
- Как сохранить нервы

Профессионализация покупателя





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
ВОПРОСЫ?

