

The background features a dark blue gradient with two large, semi-transparent blue spheres in the upper left corner. A large, rounded rectangular area in the center is filled with a solid bright blue color, serving as a backdrop for the text.

Вендорский продукт

Ко-промо кампании позволяют
брендам напрямую связать
рекламу с ритейлерами

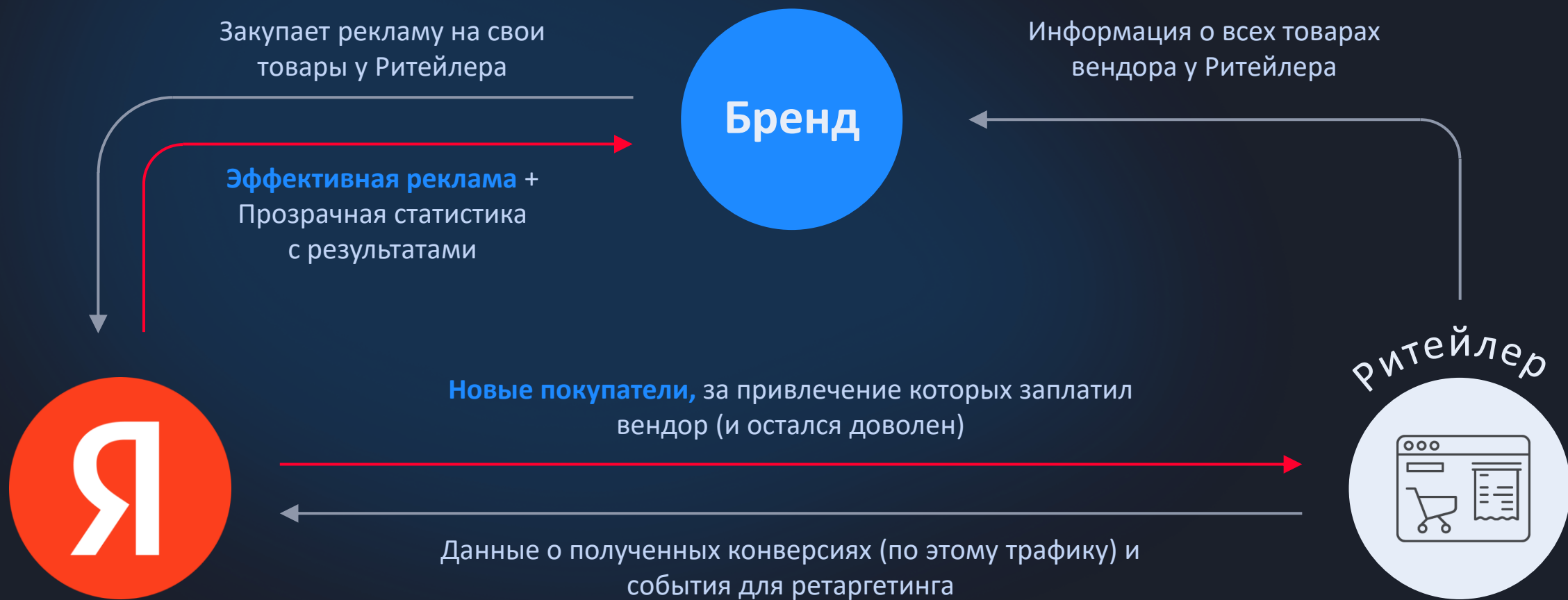
Вендоры и селлеры уже запускают рекламу на сайте ритейлеров



Какие барьеры для брендов есть в данный момент



Как это работает



Преимущества ко-промо кампаний **для** **бренда**

01

Повышение эффективности рекламы

Увеличивают количество конверсий на сайтах ритейлеров за счет конверсионных автостратегий с оптимизацией на покупку.

02

Увеличение прозрачности

Прозрачная статистика конверсий и дохода по товарам бренда на сайте ритейлера, на основе которой можно масштабировать рекламу.

03

Расширение сотрудничества

Бренд может работать как с крупными, так и менее известными ритейлерами, что позволит максимизировать онлайн продажи среди покупателей.

04

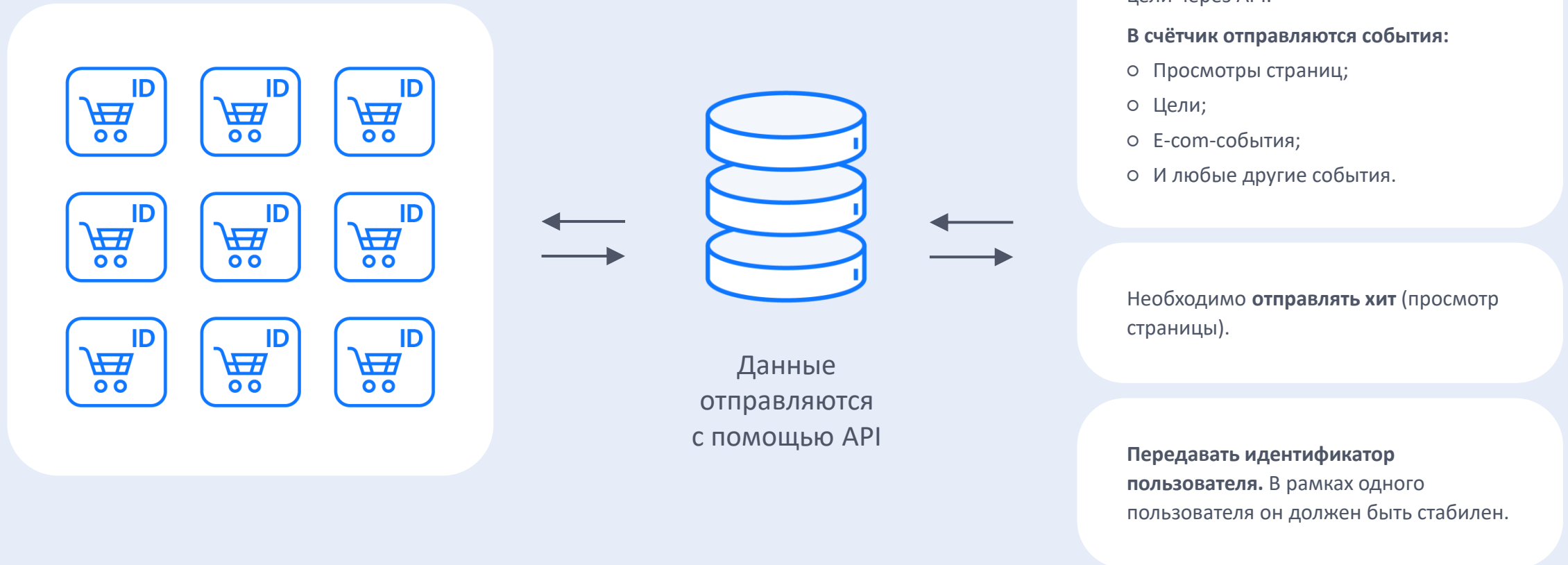
Увеличение гибкости

Возможность самостоятельно или с помощью агентства настраивать, оптимизировать и масштабировать рекламные кампании.

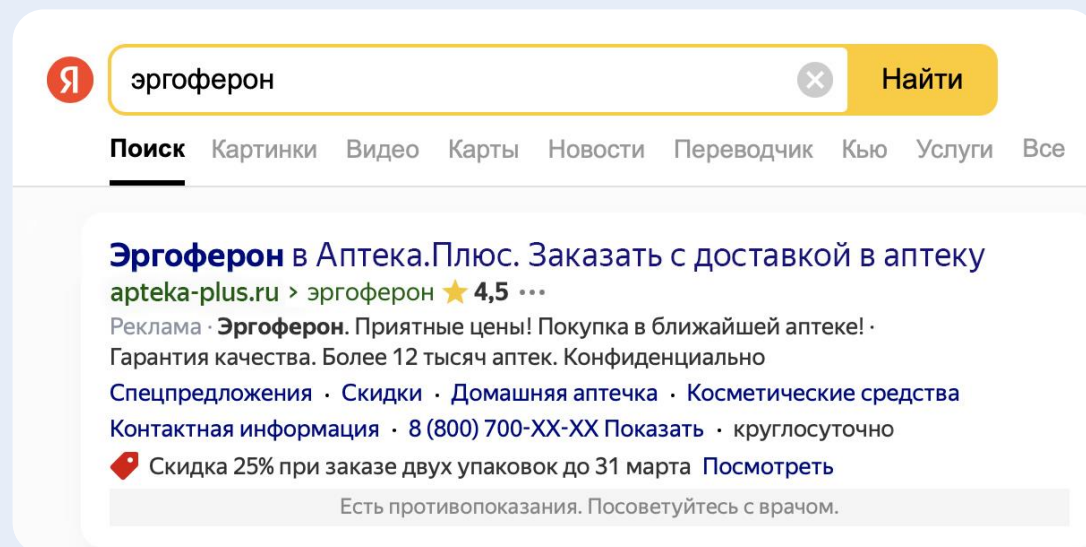
Новый протокол Яндекс Метрики

Позволяет логировать события только конкретного бренда

Ритейлер создает счётчик
Метрики для каждого бренда

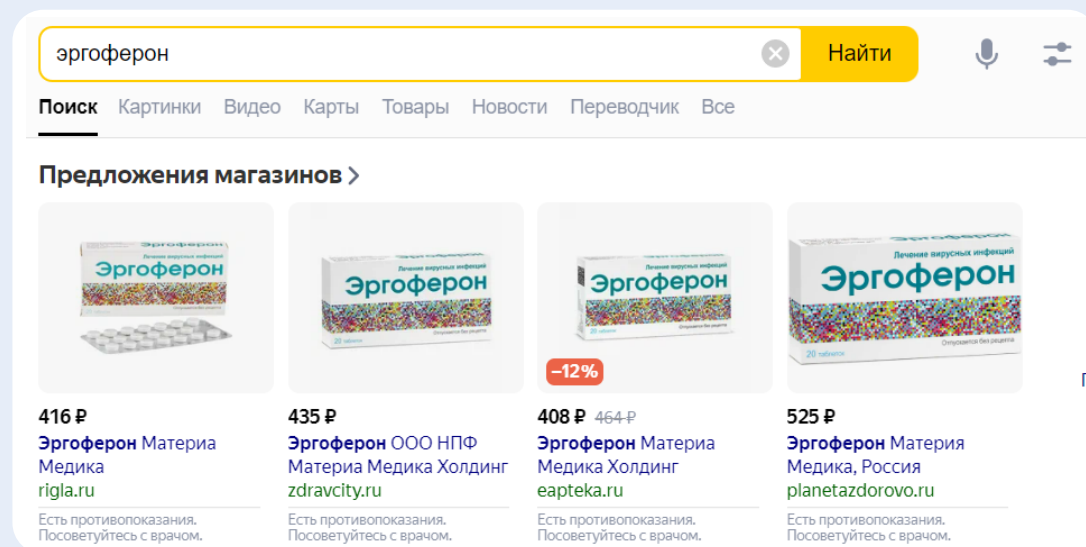
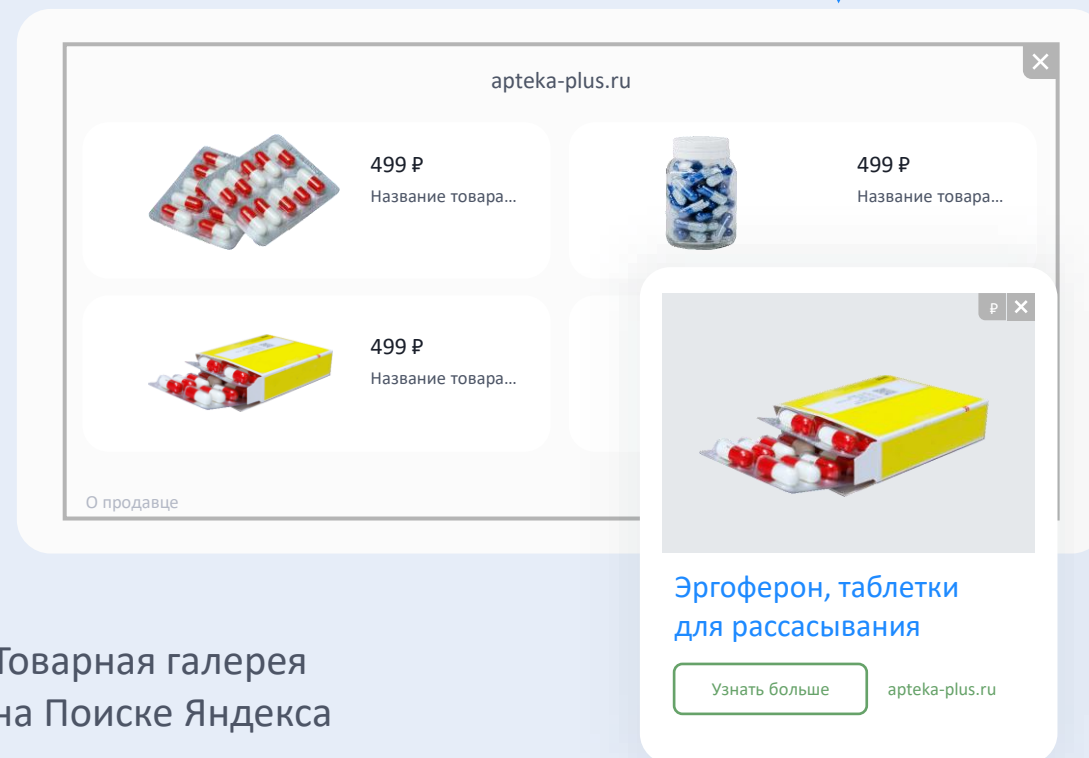


Как будет выглядеть реклама



Динамические объявления
на Поиске Яндекса

Смарт-баннеры
в рекламной сети Яндекса



Товарная галерея
на Поиске Яндекса

*Визуализация приведена для примера

Пример статистики в Директе

Всего с 26.01.22 по 07.02.22	111 227	4 243	3.81	48 580.76	11.45	1.25	4.83	1.56	236.98	736.07	205	66	1.19	45.66	106 400.17	57 819.41
Дата ▲	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Глубина (стр.)	Конверсия (%)		Цена цели, руб.		Конверсии		Рентабельность	Доля рекламных расходов	Доход, руб. ⓘ	Прибыль, руб. ⓘ
							Ecommerce: до...	eCommerce: По...	Ecommerce: до...	eCommerce: По...	Ecommerce: до...	eCommerce: По...				
26.01.2022	5 486	111	2.02	1 866.09	16.81	1.25	3.60	0.90	466.52	1 866.09	4	1	-0.67	305.92	610.00	-1 256.09
27.01.2022	3 887	86	2.21	1 684.67	19.59	1.23	1.16	2.33	1 684.67	842.34	1	2	0.66	60.21	2 798.00	1 113.33
28.01.2022	2 765	101	3.65	1 473.84	14.59	1.19	2.97	0.99	491.28	1 473.84	3	1	-0.21	127.27	1 158.00	-315.84
29.01.2022	3 805	157	4.13	1 665.67	10.61	1.16	1.27	0.64	832.84	1 665.67	2	1	-0.19	123.38	1 350.00	-315.67
30.01.2022	5 743	325	5.66	3 064.78	9.43	1.24	4.92	0.92	191.55	1 021.59	16	3	0.38	72.45	4 230.00	1 165.22
31.01.2022	15 464	716	4.63	7 734.83	10.80	1.21	4.61	1.96	234.39	552.49	33	14	2.29	30.40	25 439.50	17 704.67
01.02.2022	8 496	447	5.26	4 560.83	10.20	1.24	5.82	1.57	175.42	651.55	26	7	1.76	36.26	12 578.00	8 017.17
02.02.2022	8 598	421	4.90	4 275.68	10.16	1.24	7.84	2.14	129.57	475.08	33	9	2.45	28.96	14 764.77	10 489.09
03.02.2022	14 598	498	3.41	5 907.54	11.86	1.30	4.42	1.20	268.52	984.59	22	6	0.66	60.33	9 792.00	3 884.46
04.02.2022	14 312	432	3.02	5 129.76	11.87	1.26	4.63	2.08	256.49	569.97	20	9	0.96	50.94	10 069.90	4 940.14
05.02.2022	7 780	256	3.29	2 970.66	11.60	1.27	4.69	1.56	247.56	742.67	12	4	1.60	38.44	7 728.00	4 757.34
06.02.2022	9 956	351	3.53	3 920.69	11.17	1.21	3.99	1.71	280.05	653.45	14	6	1.44	41.05	9 551.00	5 630.31
07.02.2022	10 337	342	3.31	4 325.69	12.65	1.33	5.56	0.88	227.67	1 441.90	19	3	0.46	68.33	6 331.00	2 005.31

Кейс uteka.ru

01

Внедрили трекинг на
стороне ритейлера

02

Запустили рекламу с
оптимизацией на
цель «Добавление в
корзину» с тремя
брендами

03

Получили результаты
в рамках KPI

Кейс

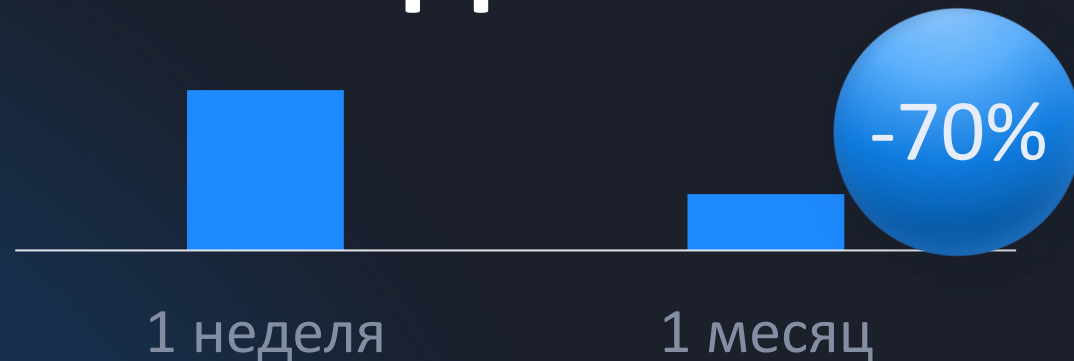
Международный фарм-производитель на Uteka.ru



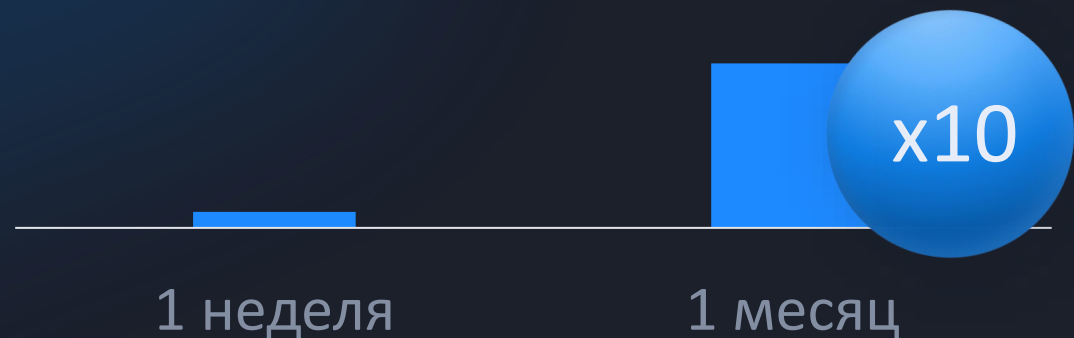
Результаты

- Результаты бренда находятся в целевых показателях по ДРР
- Конверсионные стратегии оптимизировали кампании под покупки именно этого бренда
- Полный контроль бренда над рекламной кампанией и статистикой через интерфейс Директа

ДРР



Конверсия в...



Спасибо