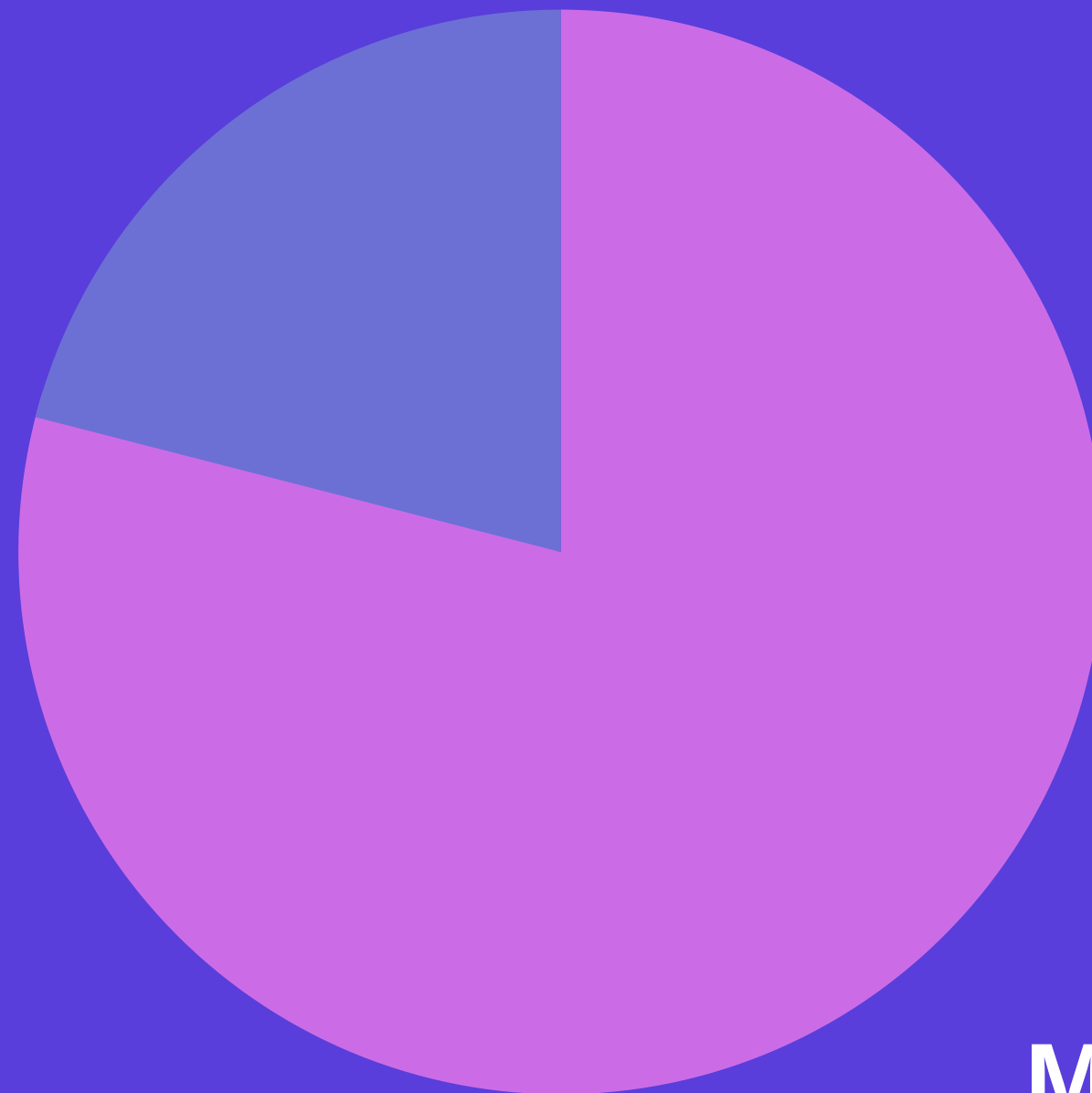


При чем тут Admitad?



Производители
21%



Маркетплейсы
79%

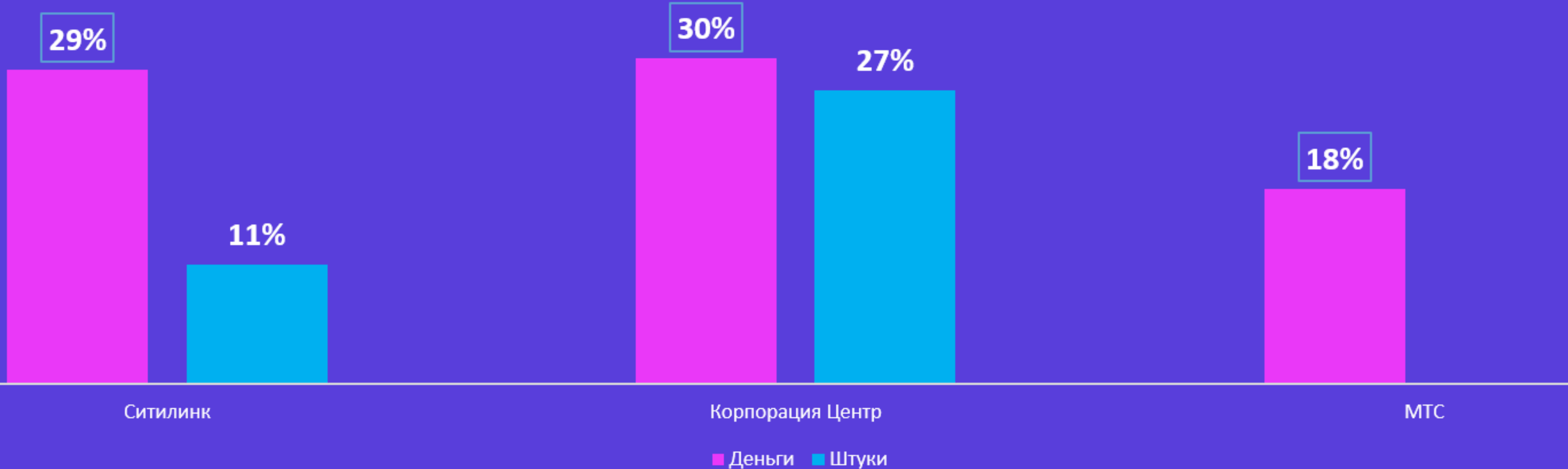
Vendor Tools

- **Выбор типа трафика**
- **Увеличение вознаграждения за конкретные группы товаров**
- **Увеличение вознаграждения на конкретных площадках**
- **Установление лимитов по сумме для проведения тестирования инструмента**



The Samsung logo is displayed in white, bold, uppercase letters within a dark blue oval shape.

- **3 магазина: Ситилинк, МТС и Корпорация Центр**
- **Исключили cashback и купонные сервисы**
- **При продаже товаров бренда в дополнение к ставке магазина веб-мастер получал дополнительных +50% к ставке**
- **Срок акции: 3 недели**



Подкейс: Все тоже самое, но 15 магазинов, +200% к ставке, только кэшбек сервисы

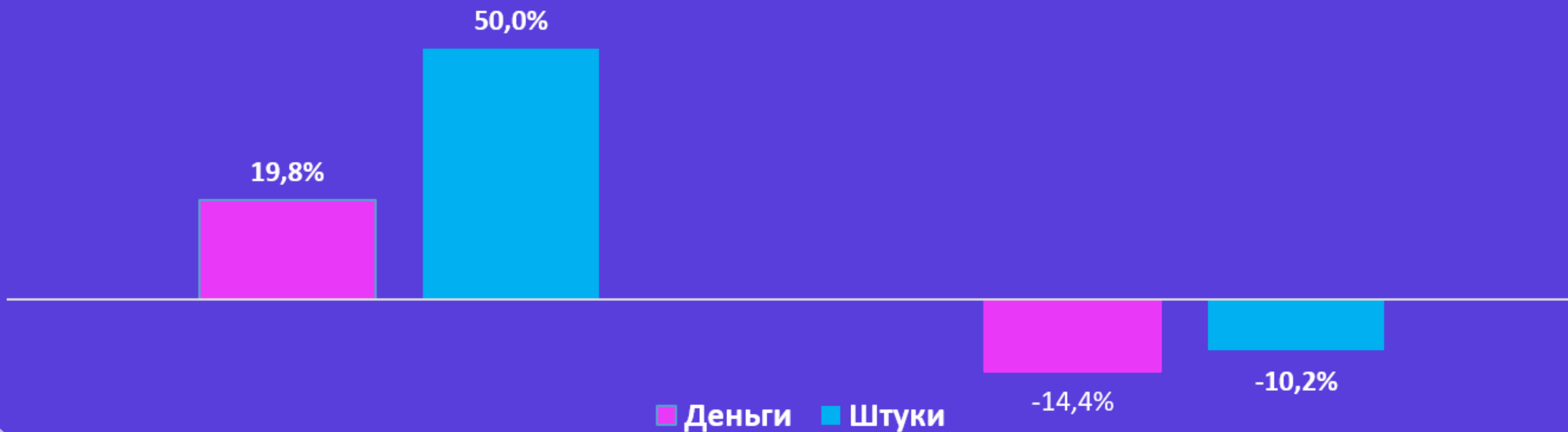
до 217,9% рост продаж, НО только в двух магазинах.



**3 магазина: М.видео,
Эльдорадо, Технопарк**
+50% ставка
Контент, SMM, кэшбеки
Срок 2 месяца

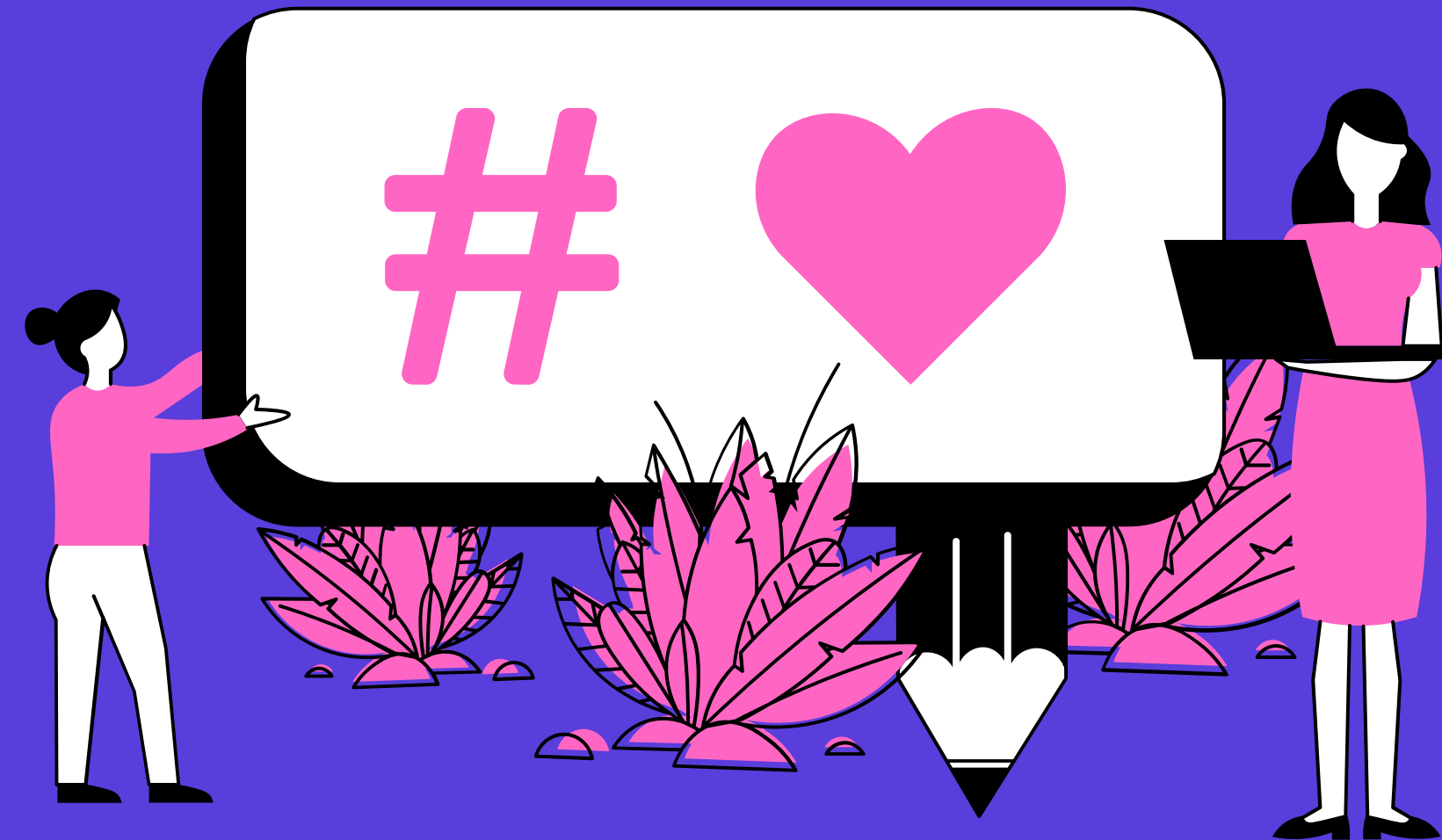
Участники эксперимента

НЕ участвовали в эксперименте



К чему мы пришли:

- Если производители просят, значит это действительно кому-нибудь нужно
- На маркетплейс надейся, а сам не плошай
- Хочешь KPI закрыть, умей и бюджетом делиться





Производители
получают больше
продаж за счет других
паблишеров, рекламные
возможности
маркетплейса, как и все
в этом мире, ограничены

Это интересно
маркетплейсам - они
получают "бесплатный
трафик" без головной боли
(к-во упоминания тоже
растет)

Посмотрите, как делает **Aliexpress:**

- **Hot products**
- **Купоны от производителей**
- **Smart лэндинги**

THANK
YOU

**fb.com/gidirim.anna
a.gidirim@admitad.com**