

Брендформанс:
имидж и продажи в одном флаконе

ОПЫТ **HOFF**

HOFF сегодня

2009



1й гипермаркет
в Москве

2011



запуск
HOFF.RU

2014



выручка HOFF.RU
> 1 млрд руб

2017



открытие 20-го
гипермаркета в России

2018

12 000 000 посещений розничных магазинов

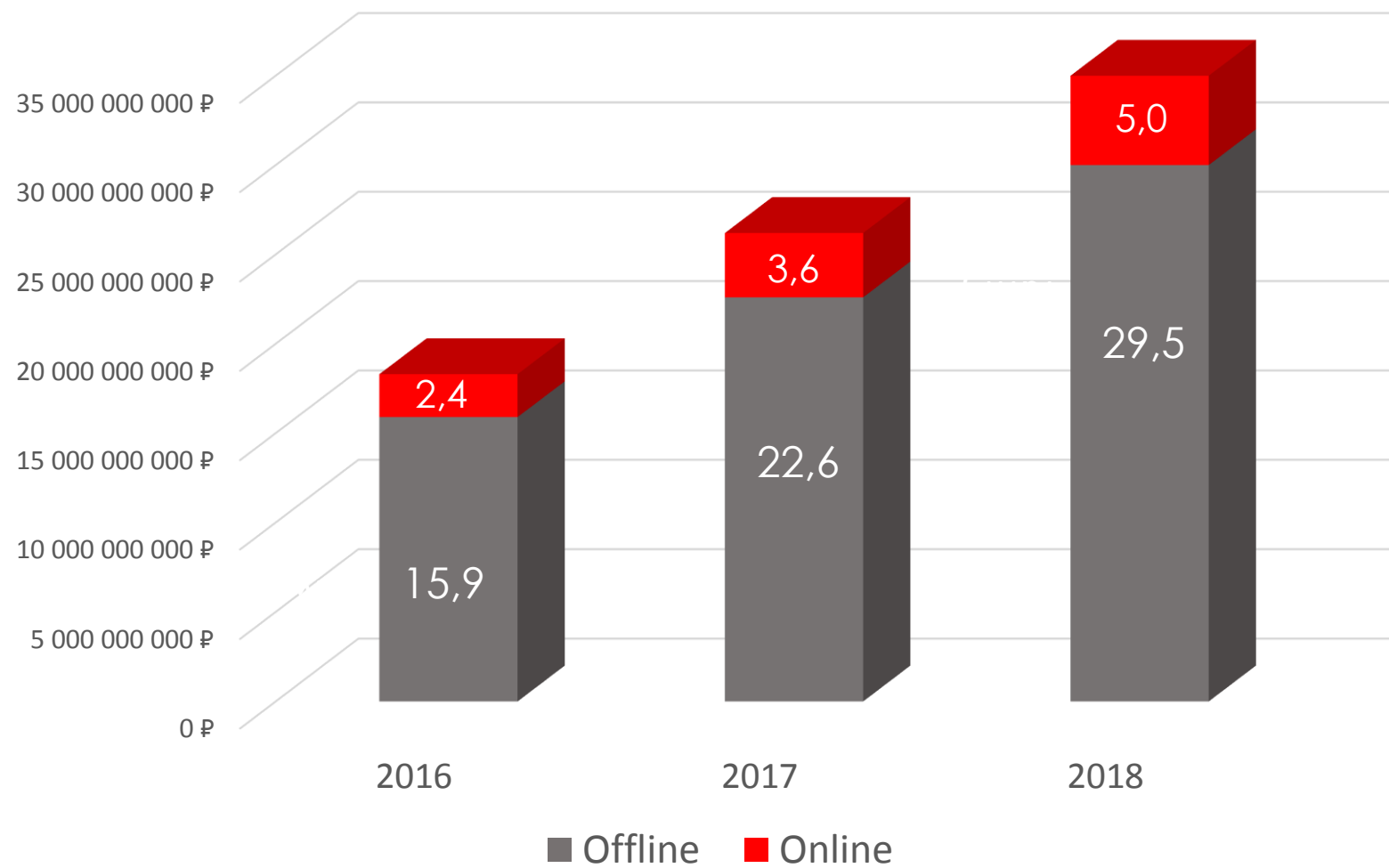
46 000 000 посещений hoff.ru

23 гипермаркета

9 магазинов формата Home

2 магазина формата Mini

HOFF сегодня



2017
рост онлайн продаж на 50%

Задачи онлайн-маркетинга | 2018

1

Эффективное управление performance маркетинг = выполнение плана продаж и ДРР

2

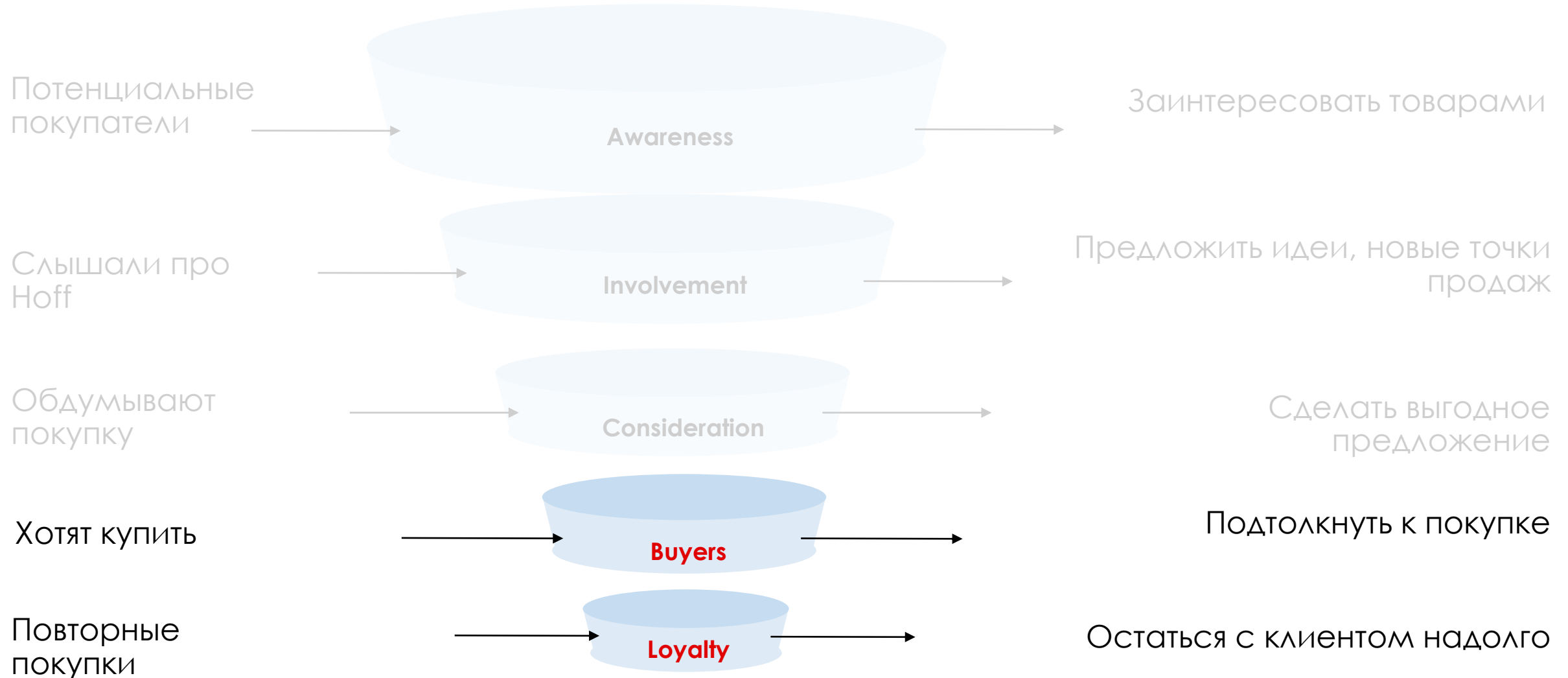
Увеличение конверсии внутри сайта

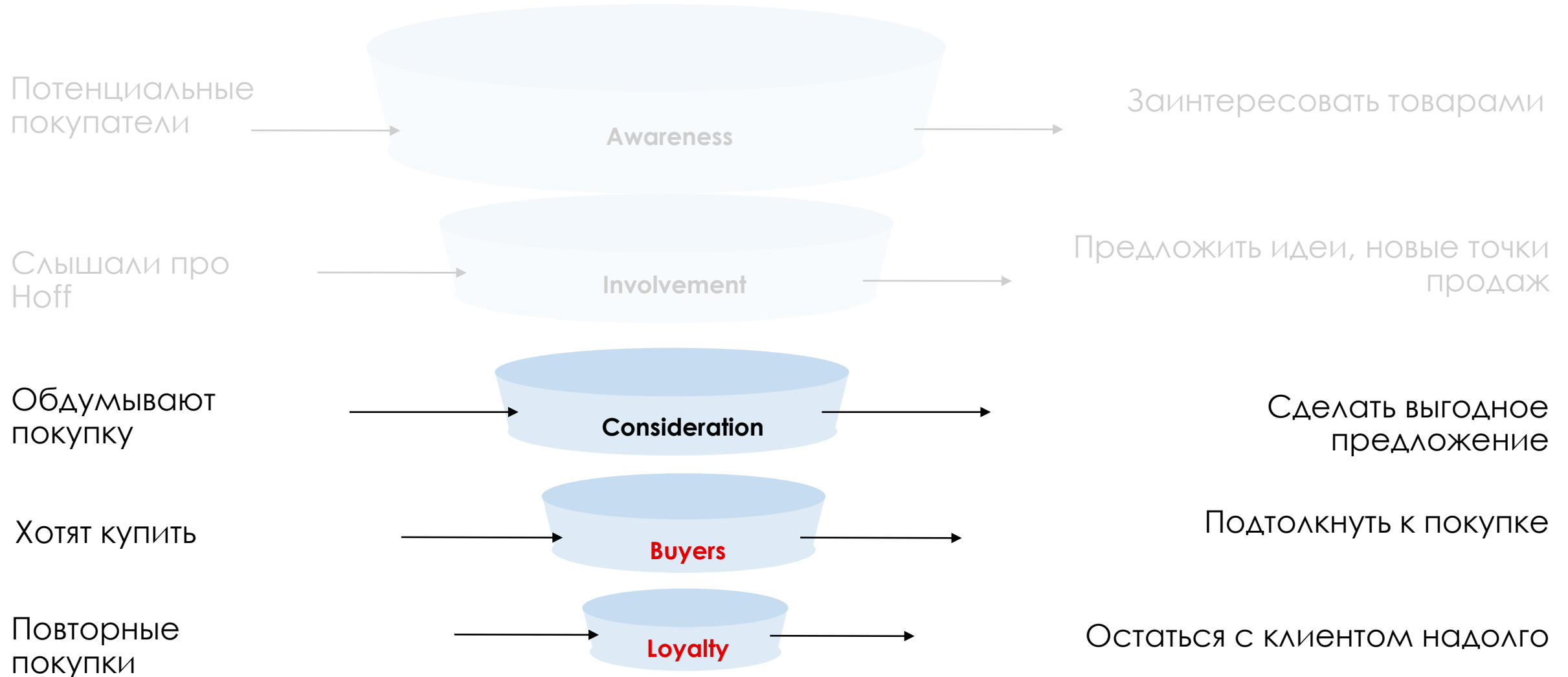
3

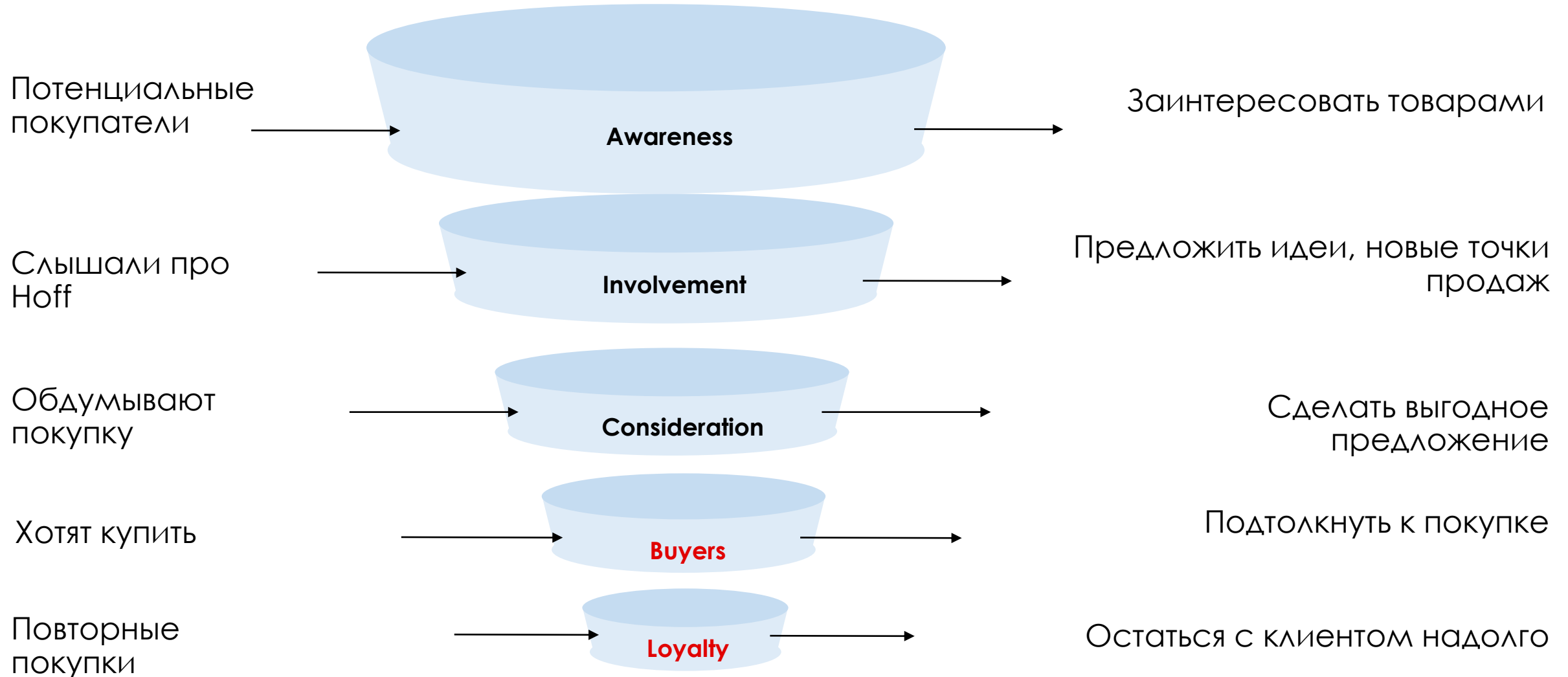
Повышение узнаваемости бренда Hoff в online

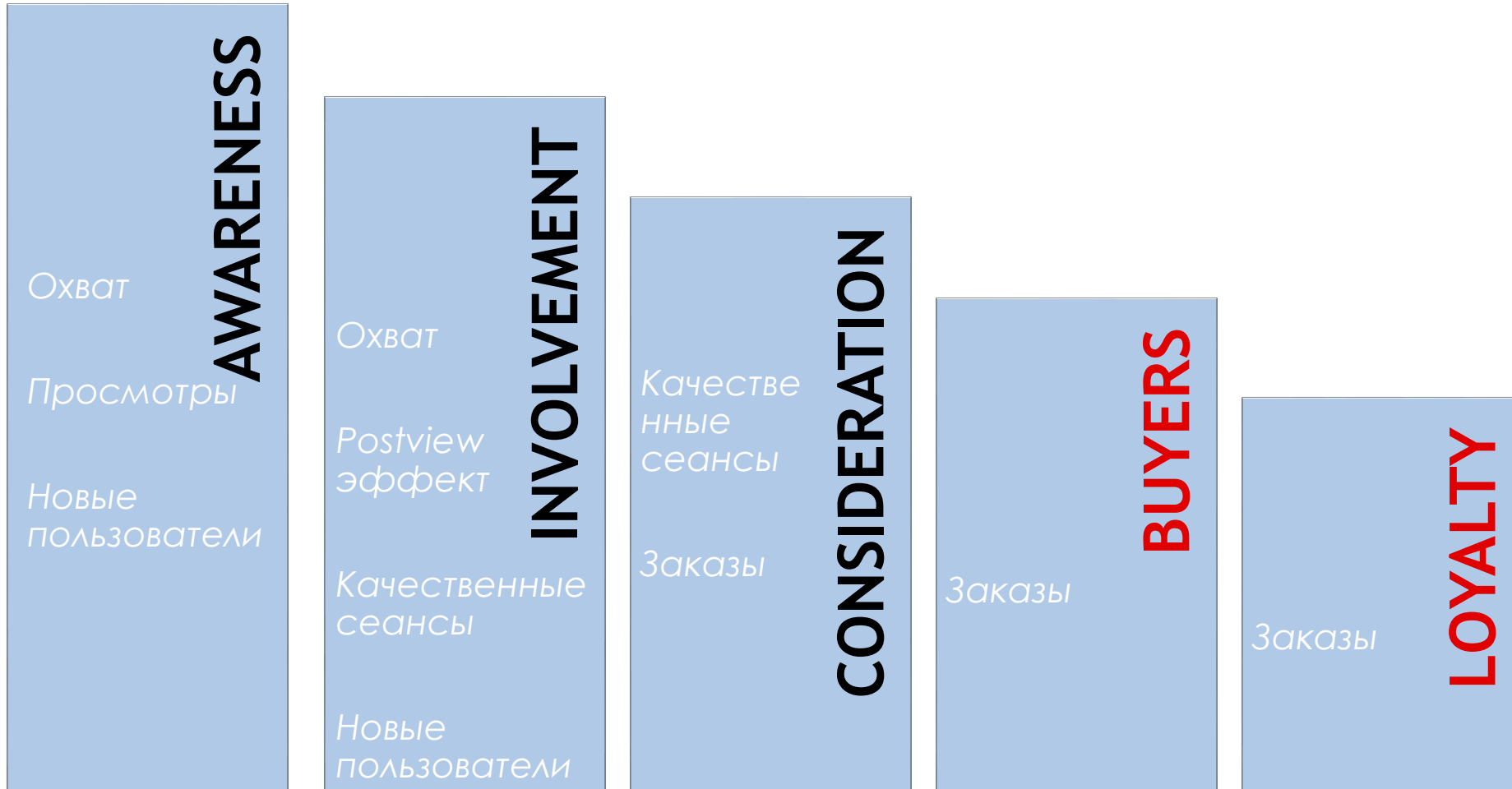
4

Увеличение доли мультиканальных покупателей







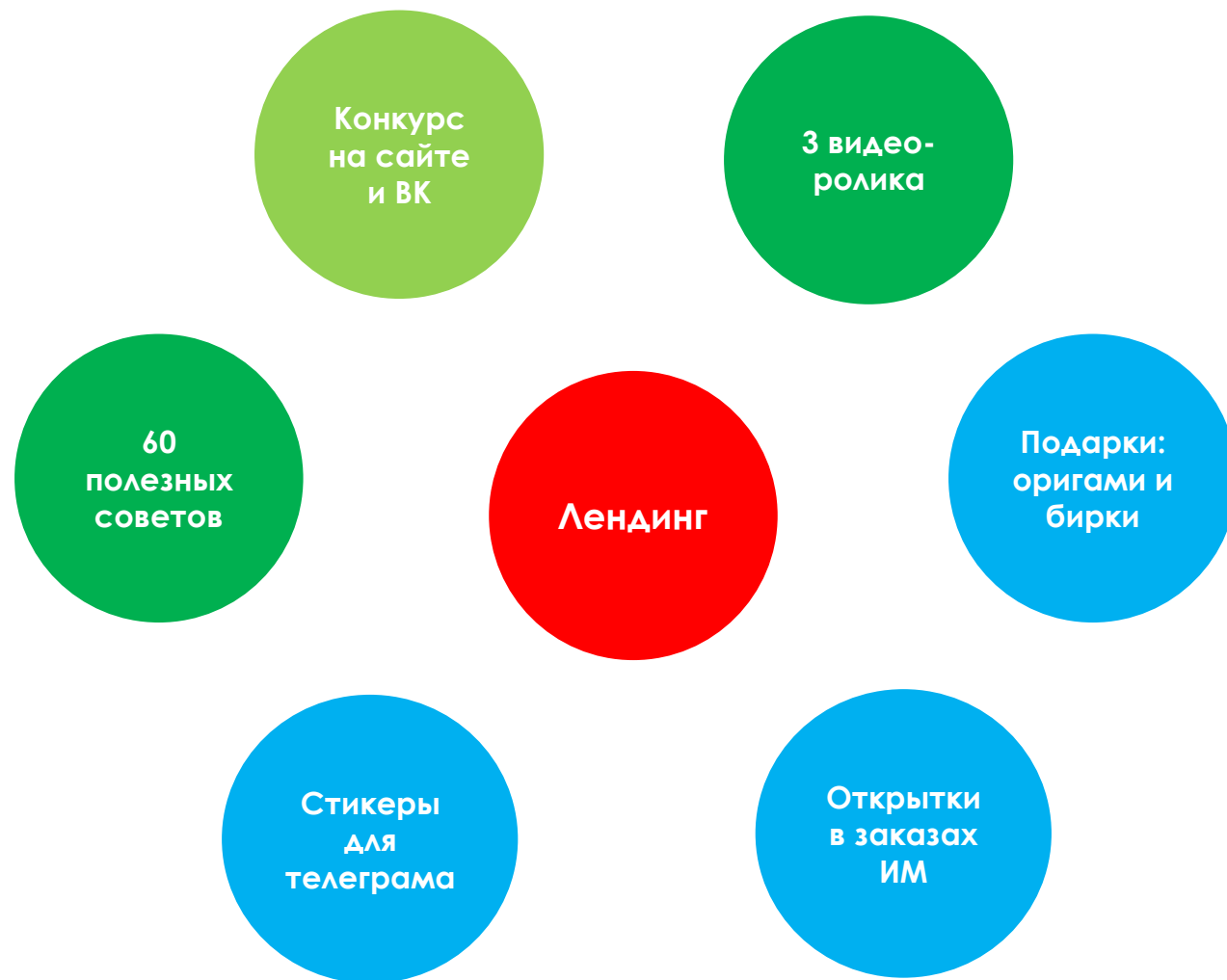


	Awareness	Involvement	Consideration	Buyers	Loyalty
Video ads	+	+	-	+	-
Native ads	+	+	-	-	-
PR статьи	+	-	-	-	-
SMM ads	+	+	+	+	+
Спец.проекты	+	+	-	-	-
Купонаторы	-	+	+	-	-
Реклама на поиске	-	+	+	+	+
Banner ads	-	-	+	+	+

Цель кампании: привлечь посетителей, заинтересованных в обустройстве интерьера, но не готовых покупать здесь и сейчас \ involvement

Срок проведения: 08.11 – 31.12.2017

Название: 60 советов – как подготовиться ко встрече Нового года

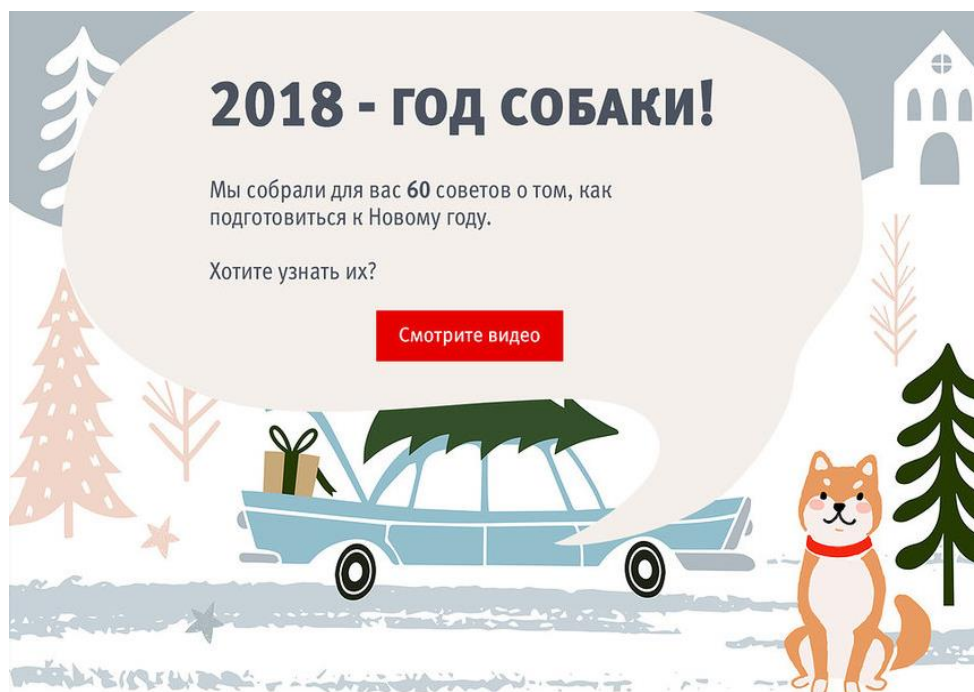


2018 - ГОД СОБАКИ!

Мы собрали для вас 60 советов о том, как подготовиться к Новому году.

Хотите узнать их?

[Смотрите видео](#)



Новогодний сюрприз

Подпишитесь на рассылку и получите наши мини-открытки!



[Получить открытки](#)

[Скачать стикеры Telegram](#)

Настоящим даю согласие на рассылку

Совет № 1

ГОТОВЬТЕСЬ ЗАРАНЕЕ

2 ноября



Острый перец не оставит жгучих следов на руках, если после работы ты вотрешь в кожу немного оливкового масла, а потом вымоешь руки с мылом. Если перец случайно попал в глаза — промой их молоком.



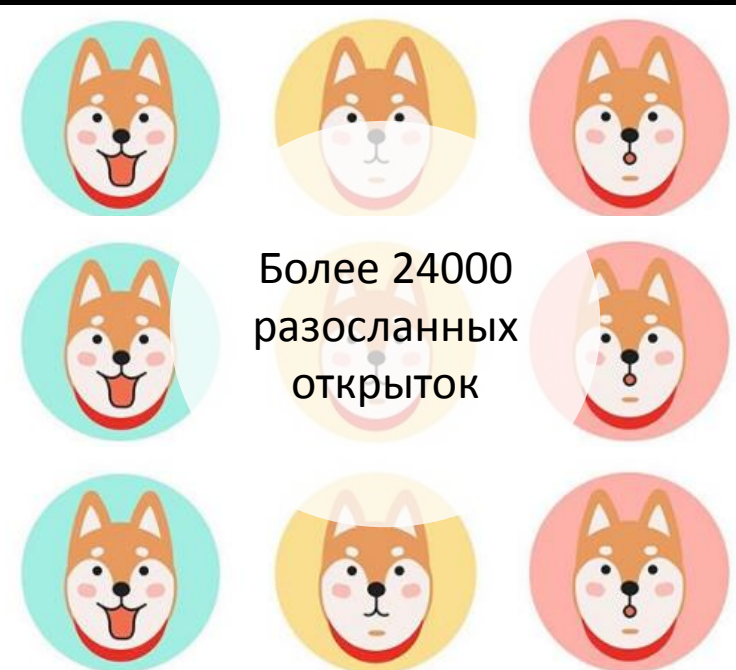
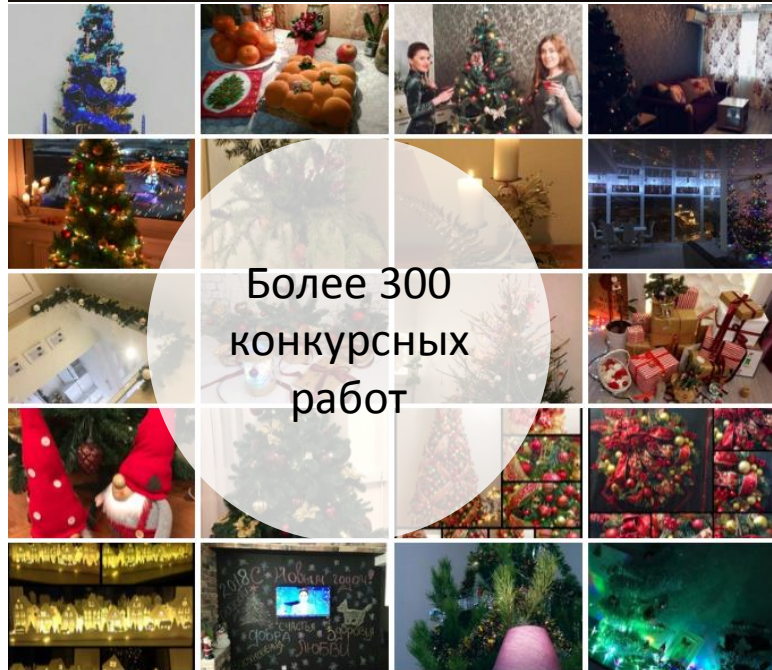
[Получить чек-лист](#)

Подпишитесь на рассылку и получите чек-лист подготовки к Новому году

Настоящим даю согласие на рассылку

Уникальные посетители	– 68.000
Новые посетители	– 37.000
Время	– 01:33
Bounce rate	– 56%

Входящий оборот за декабрь 423 070 887 руб



1

Запуск ТВ+ кампаний

2

Запуск 360 имидж кампаний

3

Проведение кампаний в городах-хабах (где нет розничного магазина)

4

Запуск контентных проектов на постоянной основе



**БУДУТ СТРЕЛЯТЬ В МЕНЯ,
А ЗАДЕНЕТ ВАС**



@maanko