Femibion и Т-банк

драйв продаж через партнерский кешбэк

Pharma **CPA** *15.05.24 - 30.06.24*

Femibion занимает ведущие позиции в категории...

- Femibion **#1 по доле рынка** в категории*;
- **Врачи и фармацевты рекомендуют** бренд, #1 по выпискам среди конкурентов** и #2 по рекомендациям провизоров**;
- **Знание построено**, #1 Aided Awareness*, #2 по запросам покупателей в online/offline аптеках**;

...но столкнулся с глобальными внешними вызовами

ВЫЗОВ №1

СЕЗОННОСТЬ

Весна и начало лета – сезон сниженного спроса

ВЫЗОВ №2

ПАДЕНИЕ РОЖДАЕМОСТИ

Набирающий обороты демографический кризис

ВЫЗОВ №3

ДЕФИЦИТ ЖЕНЩИН РЕПРОДУКТИВНОГО ВОЗРАСТА

Текущее поколение – дети демографического кризиса 90х

**Внутренние данные Dr Reddy's: исследование IPSOS, июль 2024; **Исследование PHARMAQ, H12023*

Цели проекта и выбор инструмента продвижения

Dr.Reddy's

1. Увеличить объем продаж в сезон сниженного спроса
2. Построить широкий охват для привлечения новой аудитории
3. Поиск новой неочевидной аудитории – **проверка гипотезы о вовлечении отцов**

Критерии выбора инструмента:

- **эффективные CPA-механики** при сравнительно небольших рекламных бюджетах
- **крупный партнер** с большим покрытием на территории РФ
- высокая сосредоточенностью **мужской аудитории**

Т БАНК

- более 44 млн клиентов
- развитая онлайн экосистема
- Самый инновационный цифровой банк Центральной и Восточной Европы*

10% кэшбэка на все покупки

все аптеки на территории РФ

все держатели карт Т-банка 18+ лет, исключая тех, кто уже покупал Femibion в 2024 г.

Оплата рекламного размещения за совершенную покупку позволяет нам использовать широкий таргетинг, не переплачивая за нецелевые контакты – **в таких условиях проверка гипотезы не влечет для бренда риска по затратам**

*По мнению Global Finance, 2021

Механика размещения Т БАНК

Dr.Reddy's

Размещение оффера

В приложении банка размещается оффер «кешбэк за покупку»

Активация оффера

Пользователь открывает оффер для участия в акции

Совершение покупки

Пользователь совершает покупку и получает кешбэк

Оплата размещения

Рекламодатель оплачивает кешбэк за купленный товар

Гипотеза подтвердилась: заботливые партнеры – новая потенциальная ЦА бренда

35% покупателей - **мужчины**

Здоровье мамы и малыша волнует не только женщин, но и будущих отцов, которых бренд ранее не рассматривал как свою аудиторию

55% покупателей среди **высокодоходной аудитории** (доход 120k ₽ +) - **мужчины**

В результате бренд пересмотрел парадигму продаж и в будущие кампании стал включать таргетинг на мужчин с высоким доходом

Dr.Reddy's

Результаты продвижения: новый инструмент показал высокую эффективность

Dr.Reddy's

Т БАНК кэшбэк

на 25пп **ДРР формата ниже** VS средние показатели в транзакционных кампаниях paid search бренда (35%)

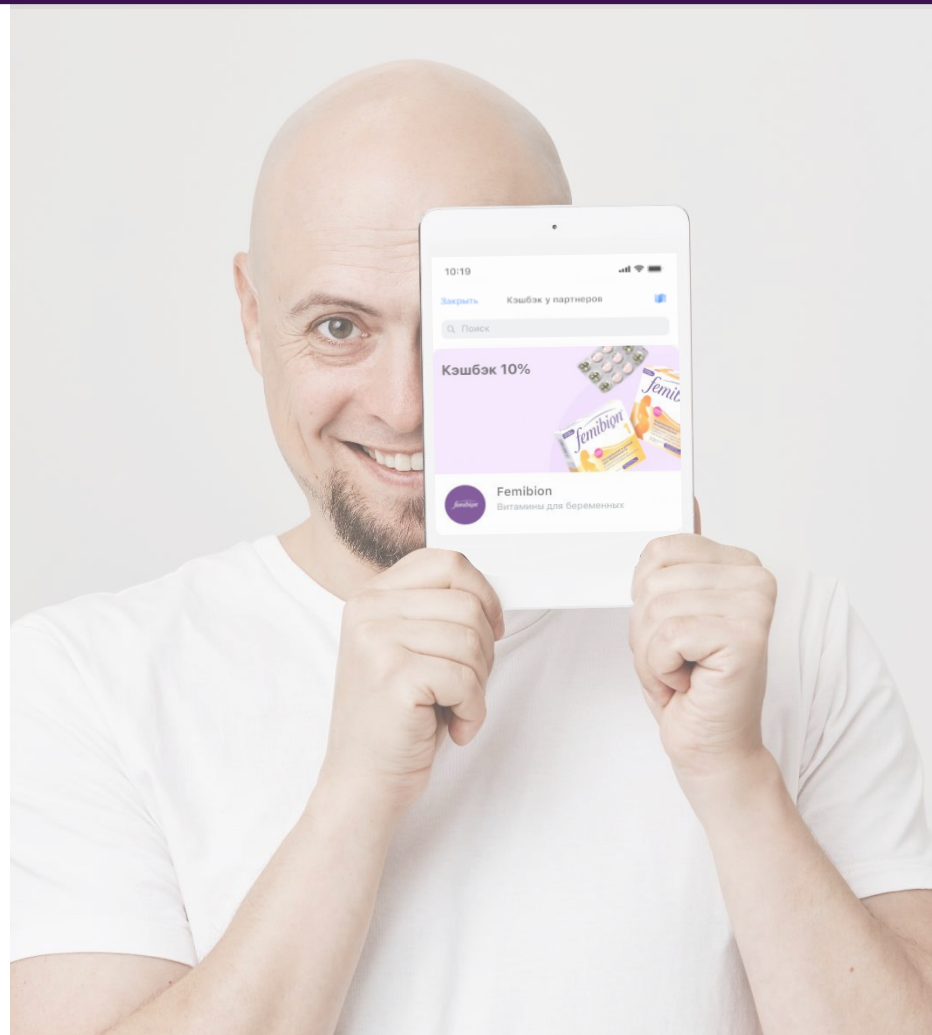
ROI vs 195% в paid search **905%**

Инструмент показал высокую эффективность и рекомендован для будущих активностей бренда со средней периодичностью раз в полгода, так как:

Привычка потребления – часто продукт покупают с запасом на несколько месяцев вперед, перерывы в продвижении повышают костэффективность

Аудитория бренда существенно **ограничена**, при выкупе максимальной емкости эффективность снижается спустя 1-2 месяца активности

Сезонность – важно учитывать периоды органического снижения спроса или наоборот повышения, чтобы простимулировать дополнительные продажи



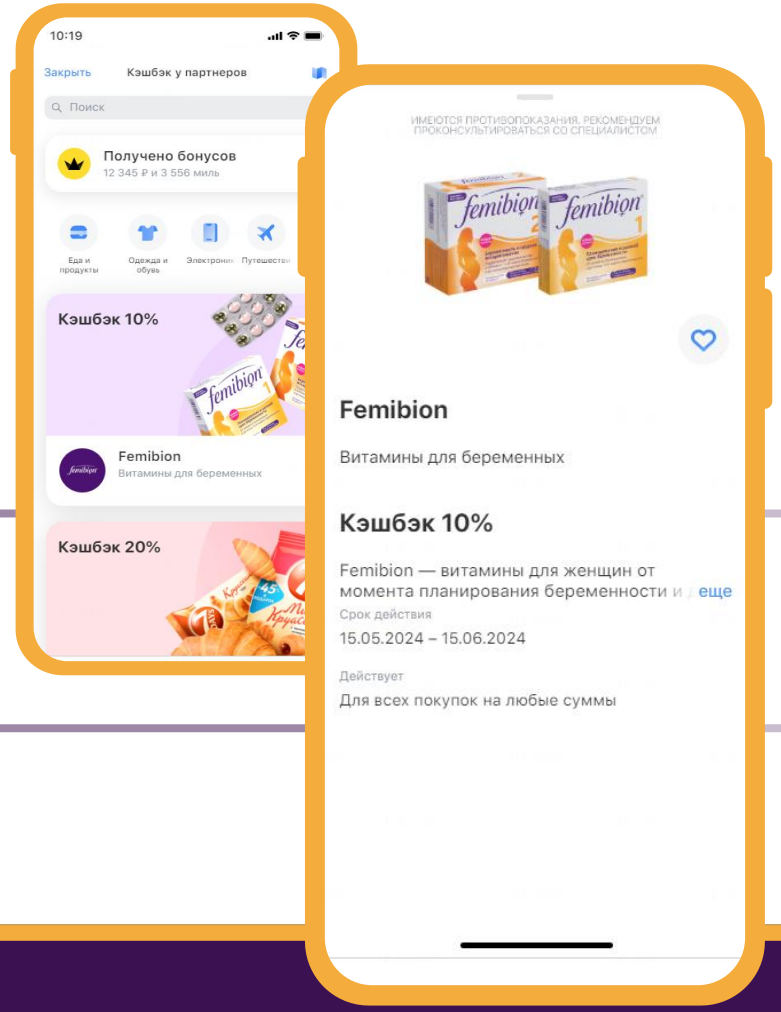
Результаты продвижения: удалось нарастить продажи в период сезонного снижения спроса на бренд

Dr.Reddy's

+24% ПРИРОСТ ПРОДАЖ

за май-июль 2024 года относительно аналогичного периода в 2023 году

> 6,5 тыс. привлеченных покупок



Удалось увеличить продажи в мае на **4%** VS апрель, тогда как в мае 2023 года они просели на 0,1%

Охват кампании **3,3 млн человек**

- ✓ **Успешно простимулировали продажи в сезон низкого спроса**
- ✓ **Нашли новый эффективный инструмент для будущих активностей бренда**
- ✓ **Получили важные инсайты о поведении аудитории, которые планируем использовать в продвижении бренда**

Спасибо за внимание