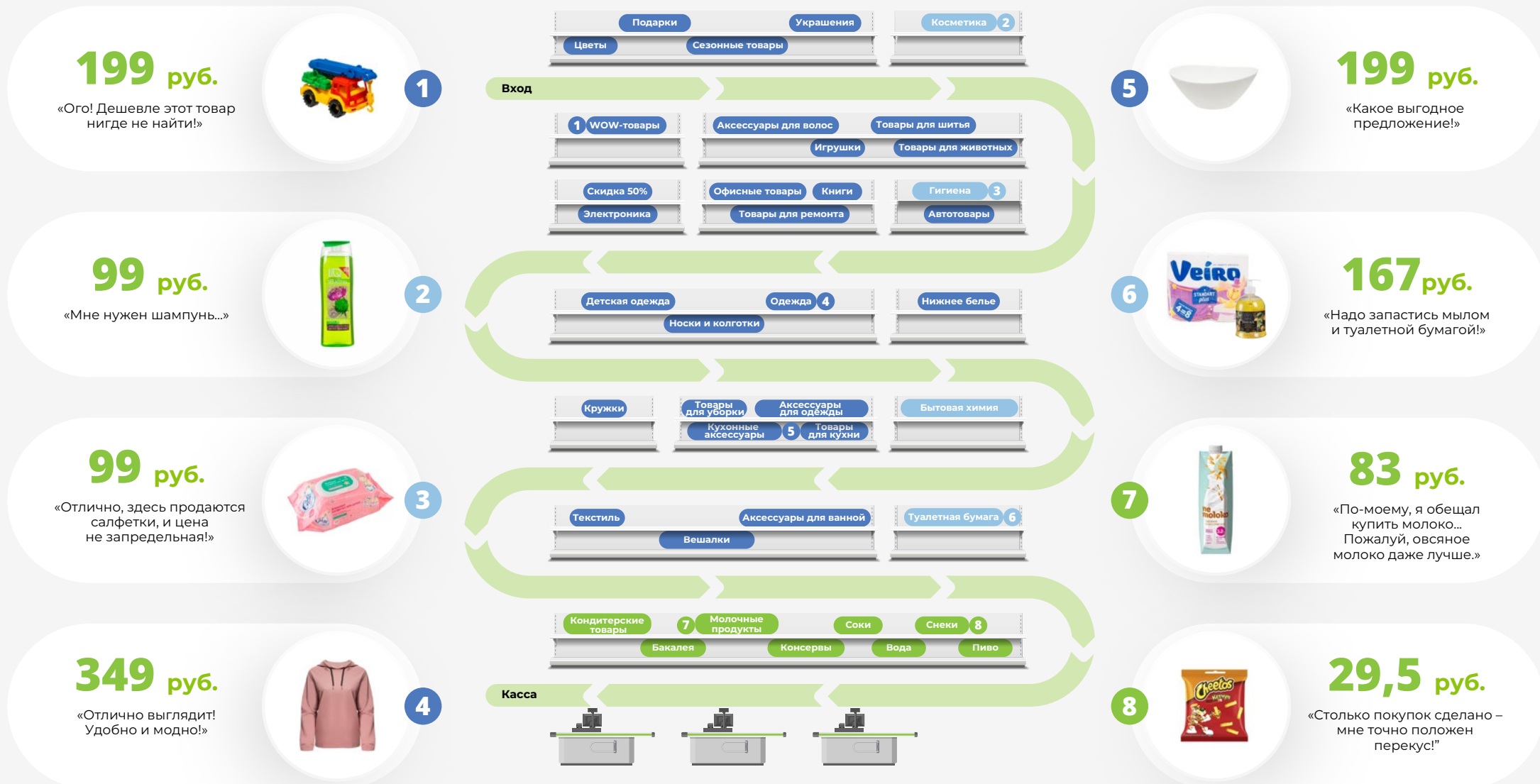


Стандартная планировка магазина Fix Price

● Продовольственные товары ● Непродовольственные товары ● Бытовая химия, косметика и гигиена



Маркетинг и реклама

Маркетинговая стратегия Fix Price направлена на увеличение потока покупателей в магазинах сети за счет привлечения как целевой аудитории, так и других потребителей, ориентированных на экономное потребление. В рамках данного подхода мы используем различные каналы продвижения: телевизионная, печатная и наружная реклама, онлайн-реклама, POS-материалы, событийный маркетинг, а также программа лояльности.

Компания регулярно запускает экономически эффективные маркетинговые и рекламные кампании со стратегией продвижения, основанной на сегментации целевой аудитории и использовании каналов коммуникации, релевантных для охвата выделенных сегментов. Благодаря организованной работе внутри Компании по производству рекламного контента и запуску рекламных акций мы одновременно управляем несколькими десятками акций и готовы к запуску дополнительных активностей в кратчайшие сроки (1-5 дней). Fix Price присутствует во всех популярных социальных сетях и платформах, включая VK, YouTube, Telegram и другие платформы, где мы регулярно выпускаем качественный цифровой контент для привлечения покупателей. Еще одним инструментом продвижения для нас является контент, создаваемый нашими покупателями на основе их покупательского опыта в магазинах Fix Price: видеоролики и обзоры публикуются в различных социальных сетях по собственной инициативе покупателей и набирают миллионы просмотров. Сарафанное радио в социальных сетях также служит для Fix Price бесплатным инструментом маркетинга.

В 2022 году общее количество подписчиков Компании в социальных сетях составило более 4 миллионов человек. Таким образом, цифровое присутствие Fix Price открывает широкие возможности для эффективного продвижения при минимальных затратах.

В 2022 году мы продолжили работу над оптимизацией нашего клиентского сайта, что было положительно воспринято потребителями, позволило

стандартизировать некоторые промоакции и расширило возможности использования бонусных карт участниками нашей программы лояльности.

Среди прочих маркетинговых инструментов Fix Price можно выделить взаимодействие с инфлюенсерами в социальных сетях, направленное на увеличение охвата аудитории, дальнейшее повышение узнаваемости и лояльности покупателей к бренду Fix Price. Помимо этого, Компания активно работает и с более молодым сегментом аудитории, привлекая покупателей с более высоким уровнем дохода за счет новых каналов продвижения, улучшения визуальной составляющей товаров и их упаковки, а также персонализации маркетинговых предложений на основе обратной связи от покупателей.

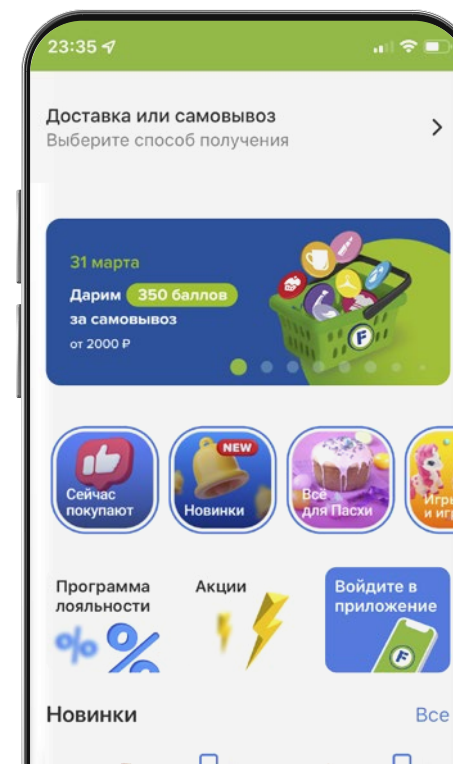
Развитие онлайн-канала продаж

В целях расширения охвата целевой аудитории более состоятельных покупателей Fix Price продолжает изучать различные способы улучшения покупательского опыта, чтобы процесс шопинга был более комфортным. В 2018 году мы одними из первых на российском рынке розничной торговли запустили опцию онлайн-заказа с самовывозом из магазина. На протяжении уже нескольких лет интерес к нашему онлайн-сервису постоянно растет, что позволяет этому каналу продаж стабильно демонстрировать высокие результаты. В 2022 году наши покупатели разместили более 1 млн заказов онлайн, что в 2,3 раза больше, чем в 2021 году.

Покупатели заказывают товары через наш сайт или мобильное приложение и могут выбрать один из нескольких способов получения товара, включая курьерскую доставку через партнерские сервисы до двери и получение в пунктах самовывоза в магазинах сети.

Самым популярным способом получения заказа остается самовывоз, поскольку покупатели предпочитают забирать купленный товар самостоятельно

из ближайшего удобного для них магазина. Кроме того, обновление мобильных приложений Fix Price в 2022 году было положительно воспринято покупателями и уже дало результаты: 78% всех покупок, совершенных с помощью сервиса заказа и самовывоза (Click & Collect) в декабре 2022 года были осуществлены через мобильное приложение Fix Price.



Мобильное приложение Fix Price с возможностью просматривать ассортимент товаров и копить бонусные баллы по программе лояльности также является эффективным инструментом охвата целевой аудитории. В 2022 году число активных пользователей нашего мобильного приложения почти удвоилось среди владельцев устройств на ОС Android и утроилось среди тех, кто пользуется техникой на iOS