

КАК ПОДГОТОВИТЬ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ К ПРАЗДНИЧНОМУ СЕЗОНУ

Мы проанализировали **266,4 млн** офлайн-транзакций и **66,5 млн** онлайн-транзакций ритейла в США и EMEA по данным 51 крупнейшего рекламодателя в США и EMEA, совершенных в праздничный сезон в 2018 году.

Мы обнаружили 3 четко выраженные фазы в изменении потребительского поведения в онлайн и офлайн в ходе праздничного сезона.

1

Черная пятница и лихорадка в диджитале

В течение ноября офлайн-продажи доминируют как в США, так и в EMEA. Однако, ситуация меняется с наступлением Черной пятницы и Киберпонедельника: если в течение месяца офлайн-продажи в США и EMEA составляли 60 %, то в Черную пятницу они упали до 30 % в США и до 56 % в EMEA.

2

Те, кто покупает в последний момент, делают это офлайн

Офлайн-продажи растут, когда покупатели становятся все более скованными во времени: за неделю до Рождества доля офлайн-покупок в США составила 73 %, в EMEA – 87 %.

3

После Рождества покупатели идут в онлайн

Онлайн-продажи резко возрастают после Рождества, так как покупатели, вероятно, отдадут предпочтение времяпрепровождению с семьей и путешествиям.

Как извлечь выгоду из этих трех этапов?

Адаптируйте расходы на каналы и для определенных категорий продуктов, чтобы использовать пики онлайн и в магазине.

Наши данные показали, что в выходные дни после Черной пятницы расходы в некоторых категориях товаров более резко сместились из офлайна в онлайн. В частности, онлайн-продажи электроники в регионе EMEA подскочили в среднем с 22 % до **52 %** в выходные после Черной пятницы.

Начинайте свои рекламные кампании уже сейчас, чтобы привлечь покупателей, которые с удовольствием будут покупать у вас снова и после праздников.

Наши данные также показали, что покупатели, которые купили что-то в начале сезона, на **23 %** увеличивают продажи в выходные дни после Черной пятницы. Кроме того, покупатели, совершившие покупки в октябре, совершили в 2 раза больше покупок в Черную пятницу.

Хотите получить больше данных, которые помогут вам подготовиться к праздничному рекламному сезону? **Свяжитесь с нами уже сегодня!**



criteo.

