



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации



приоритет2030⁺
лидерами становятся

Краткая версия

Инструменты реализации коммуникационной стратегии: ATL, BTL, TTL. Метрики эффективности

Валерий Кайгородов

Основатель экспортной компании RUSFAIR (Китай, Сингапур, Турция)



У нас есть ресурсы (товары, производители, желание)

Мы все заинтересованы в экспорте как в выходе компании на новый уровень

К нам есть интерес в других странах мира к стране, к продукции

Мы можем развить знание о России как о стране с товарами и брендами, а не только как источник сырья и энергоносителей

**Какие
ожидания
от экспорта?**

**Какие задачи
должен решить
экспорт
для вашей
компании?**

eCom + SMM = export model



MARKETING MIX

Свои аккаунты
в социальных сетях

Локальные блогеры /
инфлюенсеры

Собственная
стриминг-студия

TRADE MIX

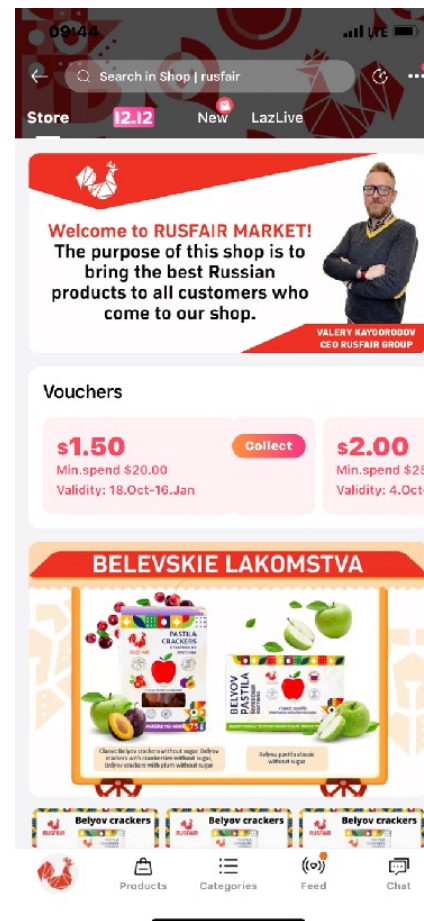
Подготовка
к экспорту, логистика
и растаможка

Ecom, SMM,
warehouse, accountant в
локальных офисах

Магазины на
маркетплейсах

Своя складская
инфраструктура

Упаковка и доставка
до покупателя



Модели работы с производителями

RUSFAIR
俄式生活

新品上市 别廖夫苹果软糕 50克/100克
¥18.9-33.9 俄罗斯原装进口

苹果软糕无糖 Rusfair 俄罗

进口零食纯苹果制作

¥18.9 200+人付款

RUSFAIR
俄式生活

新品上市 别廖夫苹果干糕 75克
¥25.8 俄罗斯原装进口

苹果干糕 Rusfair 俄罗斯进

¥25.8 42人付款

RUSFAIR
俄式生活

Candy set
Candy set "Childhood's favorites" Carnival
CANDY NEW YEAR! MADE IN RUSSIA

Candy set "Childhood's f

¥129 0人付款

RUSFAIR
俄式生活

无糖棒棒糖
新品上市 草莓口味 甜甜多汁
¥33.3 10根棒棒糖套

俄罗斯 RUSFAIR 无糖棒棒糖

温州市 | 盒装

¥33.3 9人付款

11:28

RUSFAIR

rusfair 俄式生活
4996浏览

新品 355 休闲零食第17名

至***来了
前松1 妙松家 淡***: 我前几天莫斯科代
购买了一双鞋, 到手要35天
铁粉1 妙松家 请***: 多少面积
前松1 妙松家 淡***: 500万, 相当于中
国一线城市
前松1 妙松家 淡***: 莫斯科代购的
ECCO, 很多代购那品牌的
前松1 妙松家 淡***: 40-50平

说点什么

RUSFAIR
Dr. Naturi

Buckwheat
Buckwheat boil-in-bag "Dr. Naturi", 400g

NEW PRODUCT MADE IN RUSSIA

12.12 Dr. Naturi Buckwheat
boil-in-bag 400g [Rusfai...
Buckwheat
\$4.61
\$4 OFF every \$40
85 sold

RUSFAIR
Dr. Naturi

Raw Buckwheat
Raw Buckwheat boil-in-bag "Dr. Naturi", 400g

NEW PRODUCT MADE IN RUSSIA

12.12 Dr. Naturi Raw
Buckwheat boil-in-b...
Buckwheat
\$4.77
\$4 OFF every \$40
5 sold

RUSFAIR
Dr. Naturi

Pasta
Pasta Spaghetti "Dr. Naturi", 500g

NEW PRODUCT MADE IN RUSSIA

Dr. Naturi Pasta Spaghetti
500g [Rusfair, Made in R...
Others
\$3.13

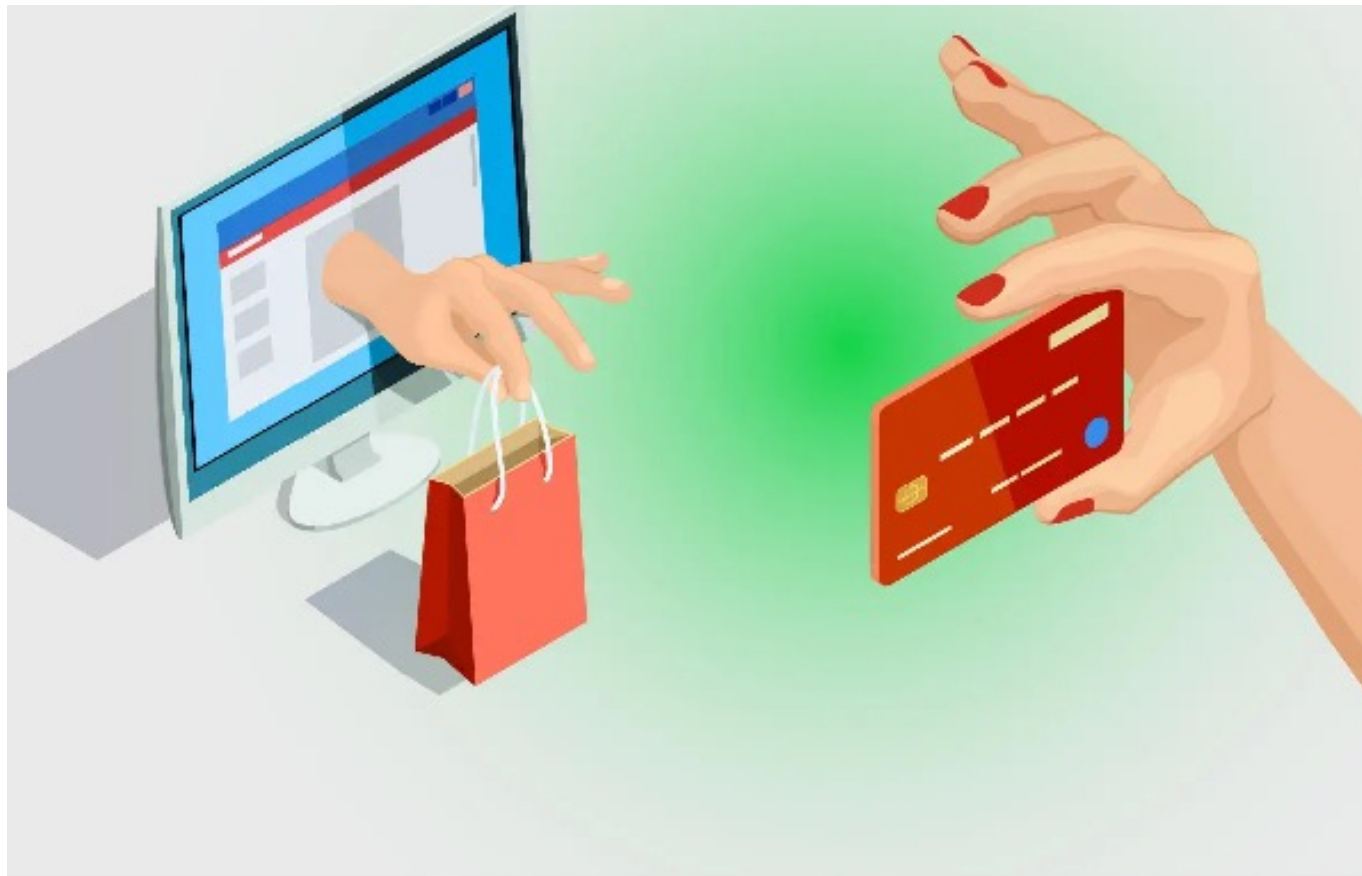
RUSFAIR
Dr. Naturi

Pasta
Pasta Rigatone "Dr. Naturi", 400g

NEW PRODUCT MADE IN RUSSIA

Dr. Naturi Multi-grain Pasta
Rigatone 400g [Rusfair, M...
Italian
\$3.38

Задача экспортного маркетинга



Создать спрос среди B2C, чтобы
развивать продажи,
в том числе и через B2B канал

DTC

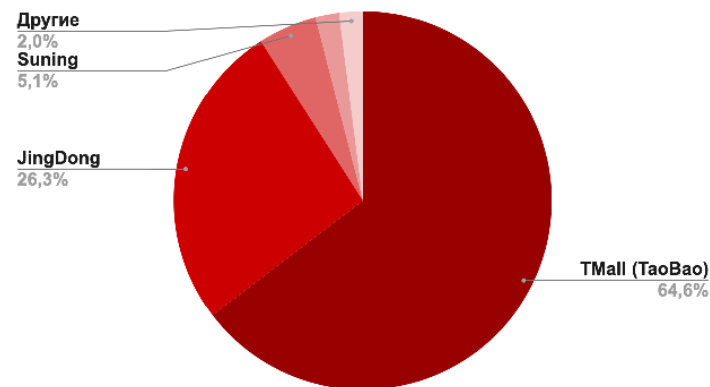


Соцсети

В2С экспортный маркетинг

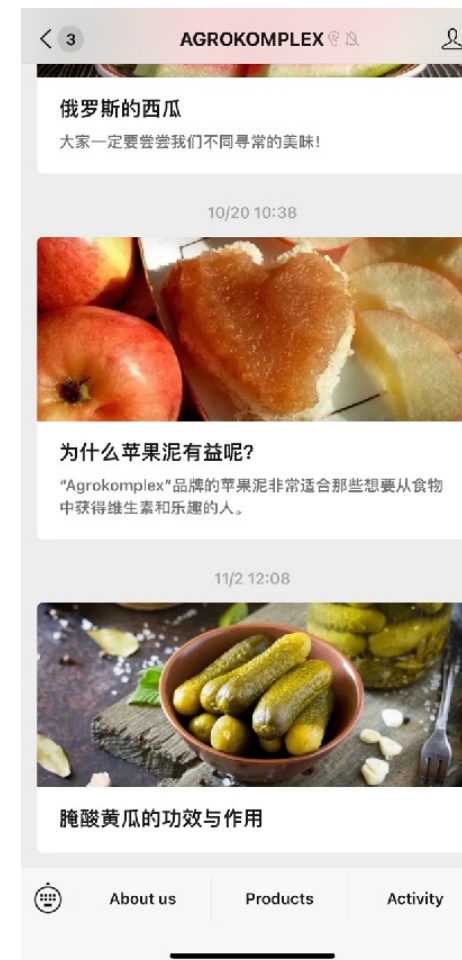
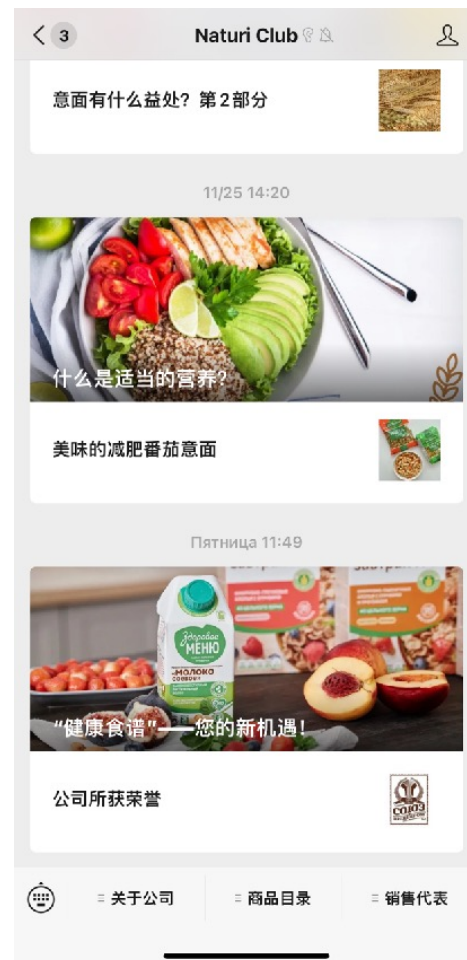
Наличие продукции
на локальных онлайн
маркетплейсах

На каких - зависит от
продукции и ее ЦА



Выставки

Онлайн присутствие
бренда (соцсети,
фирменные магазины)



Influence-marketing

Основной источник
торгового трафика



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации



приоритет2030⁺
лидерами становятся

\$2,3 трлн
объем рынка стриминга

68,9%
пользователей Интернета имеют аккаунты

\$4,8 трлн
объем рынка стриминга в 2023 году



Основные принципы



Локализация (адаптация как коммуникации, так и продукта в целом. Пример – китайское название как слоган)

Последовательность
(взялись - не бросаем)

Цельность (везде соблюдаем стандарты бренда)

Защищенность (регистраруем и следим)

Оправданность (выставки без наработок в продажах – ноль эффекта)

Управляемость (аналитика и принятие решений на основе нее)

Контролируемость
(понимание, что там происходит)



Основной инструмент - аналитика

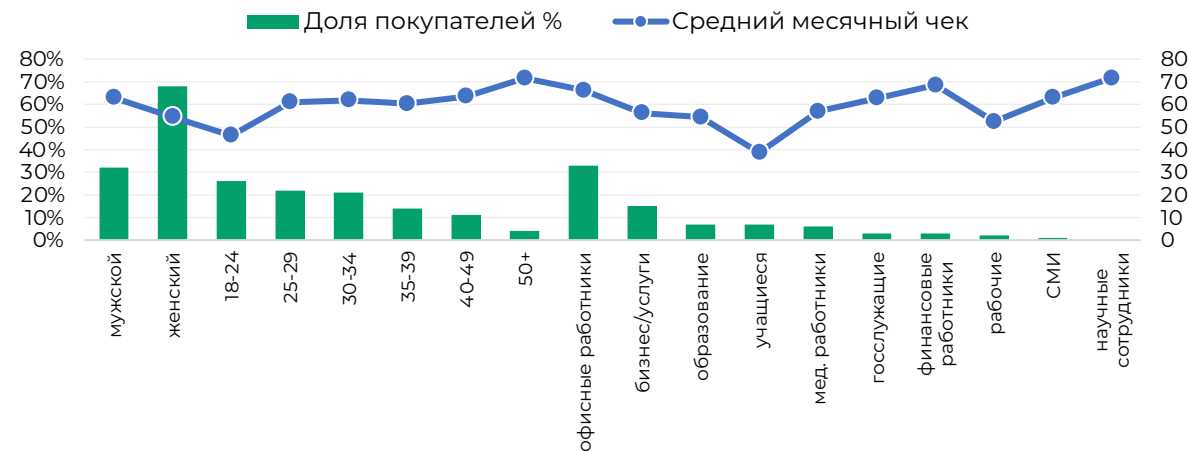
Выгружается аналитика из онлайн базы данных крупнейшей онлайн платформы в КНР – ALIBABA (семейство онлайн маркетплейсов Tmall / Taobao / 1688) по следующим параметрам:

- данные продаж за последний год (деньги и штуки)
- средние розничные цены на продукцию – аналоги
- данные по форматам продукции (фасовка, упаковка)
- примеры позиционирования конкурентов (ключевые сообщения, дизайн материалы)



Основные принципы: ЦА

ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ КАТЕГОРИИ "ШОКОЛАД")



ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО ПОКУПКАМ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ:

- Женщины тратят на кондитерские изделия в среднем больше, чем мужчины. Однако средний чек покупки кондитерских изделий у женщин меньше, чем у мужчин
- Наиболее популярны кондитерские изделия у **офисных работников** и людей, занятых в бизнесе (в среднем 31% и 15% от числа опрошенных). Далее следуют работники сферы образования и учащиеся
- Чаще всего кондитерские изделия покупают люди в возрасте **25-29** лет и 30-34 года (21% и 20% от числа опрошенных соответственно)
- Жители крупнейших мегаполисов КНР **1-й и 2-й линий** по отдельности совершают наибольшее количество покупок, однако совокупная доля покупок, которые приходятся города **3-й и 4-й** линий стремительно растет
- Абсолютное большинство покупателей (83,5%) приобретают кондитерские изделия **для себя**, также 60,6% отметили, что покупают шоколад и шоколадные изделия в качестве подарка

Источник: опрос потребителей КНР, 生意参谋 (База данных), Taobao, 2020;

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ



ПЕРВИЧНАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Молодая девушка (25-29 лет)
- Из города 3-й или 4-й линии
- Работает в офисе
- Может тратить на кондитерские изделия больше, чем если бы она еще училась в университете



ВТОРИЧНАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Мужчина средних лет (25-45 лет)
- Из города 1-й или 2-й линии
- Менеджер / работает в офисе
- Основная цель покупок кондитерских изделий – подарки (по работе, детям, супруге)

Задача	Инструменты	Решение
Определить целевые группы, очень точно и конкретно!	Опросы, анкетирование.	Выявление характеристик ЦА. Выбор каналов коммуникации.

Основные принципы - ПРОДУКТ



Идем от продукта (и его цены)

Выбираем площадки в каналах коммуникации и для присутствия продукции - какие блогеры, какие маркетплейсы, какой имидж ходим создать и в какой сегмент хотим попасть?

Основные принципы – ЗАДАЧИ



- Вход** — «попробовать и протестировать»
- Занять место** — «создание знания среди ЦА»
- Зафиксировать бизнес-модели** — «обеспечить стабильный спрос»
- Развить продажи** — «оптимальная конверсия и расширение охвата»
- Грузить поездами** — «привлечь дистрибьюторов»



RUSSIAN
S W E E T S
inside

CASE STUDY – новый рынок





匿名买家 88VIP

2天前

味道很带劲～酸甜厚实。包装挺值的。好评



Контакты



+7 (495) 280-74-49



info@aemcx.ru



aemcx.ru



t.me/mcxae



vk.com/aemcx



www.rusfair.group



rutube.ru/channel/24261638



zen.yandex.ru/aemcx



ask@rusfair.group



+7 (916) 715-79-93

