



Moscow
Business
Academy

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

Практический пример годовой стратегии



Ведерникова Надежда

Маркетолог с 20-ти летним стажем,
автор более 30-ти стратегий компаний
как Apple, Samsung, Sony и др.



Moscow
Business
Academy

О чем поговорим сегодня?

практический способ расчета
показателей для определения
стратегии



Что нужно для построения стратегии?

- > динамика продаж
- > ретроспектива внешнеэкономических показателей и прогнозы на будущий год
- > ретроспектива ключевых действий внутри бизнеса
- > планы по развитию на будущий год (открытие / закрытие торговых точек, запуск интернет - магазинов, приложений и т.д.)
- > данные по количеству клиентской базы
- > данные по активной клиентской базе



Что нужно для построения стратегии?

- > количество новых клиентов в разрезе года
- > количество постоянных клиентов в разрезе года
- > ARPU новых и постоянных клиентов
- > динамика частотности покупок, среднего чека, возвратности



Пример расчета

Расчет для стратегии	2023		
	2022	2023	
Каналы сбыта	розничные магазины, онлайн-магазины		
Продажи, руб.	факт (прогноз)	план	динамика
	4 403 000 000	5 000 000 000	14%
Стратегия №1	2022	2023	динамика
Накопленная клиентская база	320 000	347 000	8%
Активная база, чел.	157 000	173 400	10%
Доля активной базы	49%	50,0%	
Новые клиенты, чел.	68 138	72 828	7%
Доля новых	43%	42%	
Постоянные клиенты, чел.	88 862	100 572	13%
Доля постоянных	57%	58%	
ARPU новых, руб.	21 582	22 000	2%
ARPU постоянных, руб.	33 000	34 000	3%
Доход от новых клиентов, руб.	1 470 554 316	1 602 216 000	9%
Доход от постоянных клиентов, руб.	2 932 446 000	3 419 448 000	17%
Итого, руб.	4 403 000 316	5 021 664 000	14%



Пример расчета

Стратегия №2	2022	2023	динамика
Накопленная клиентская база	320 000	347 000	8%
Активная база, чел.	157 000	173 400	10%
Доля активной базы	49%	50,0%	
Новые клиенты, чел.	68 138	95 370	40%
Доля новых	43%	55%	
Постоянные клиенты, чел.	88 862	78 030	-12%
Доля постоянных	57%	45%	
ARPU новых, руб.	21 582	22 000	2%
ARPU постоянных, руб.	33 000	34 000	3%
Доход от новых клиентов, руб.	1 470 554 316	2 098 140 000	43%
Доход от постоянных клиентов,	2 932 446 000	2 653 020 000	-10%
Итого, руб.	4 403 000 316	4 751 160 000	8%



ARPU

ARPU (Average revenue per User) -
средняя выручка на одного покупателя
за отчетный период.

ARPU = общий доход
/ количество
покупателей за
отчетный период





Трафик

Варианты расчета:

Трафик = кол-во покупателей * конверсия
(Трафик = продажи / средний чек * конверсию)

Пример:

План продаж - 5 000 000 000 руб.

Средний чек - 28 835 руб.

Количество покупателей - 173 400 чел.

Прогнозируемая средняя конверсия - 22%

Необходимый трафик - 788 184 чел



На основании полученных данных можно приступить к обсуждению:

- ✓ ценовой политики на следующий год
- ✓ определению ключевых продуктовых стратегий
- ✓ планированию активностей в каналах продаж (в нашем случае это магазины)
- ✓ планированию маркетинговых активностей



Moscow
Business
Academy

Благодарю за внимание!



Ведерникова Надежда

Маркетолог с 20-ти летним стажем,
автор более 30-ти стратегий для
компаний Apple, Samsung, Sony и др.