

Aleksander Semenkin

CEO of Smart Placement Ads

**Как развивать международный рекламный бизнес
из РФ.**

Прямой эфир из Мексики



Что такое Retail Rocket?



retailrocket

Retention Management Platform



Помогает трансформировать новых покупателей в постоянных и работать над их удержанием.

**SMART
PLACEMENT**

Performance Marketing Platform



Продвигает товары бренда на виртуальных полках eCom-площадок через точечный таргетинг на ЦА.

В цифрах

- ◆ 230+ млн уникальных пользователей в месяц
- ◆ Аналитический кластер из 250+ серверов
- ◆ 450 000+ внешних запросов в минуту
- ◆ 32+ млрд рублей дополнительных онлайн-продаж в 2021 году

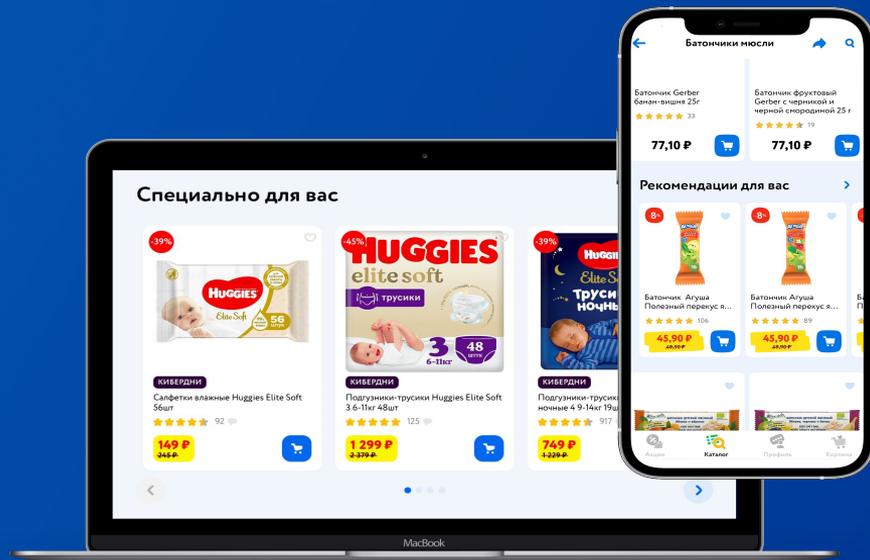


Smart Placement



Встраиваемый рекламный инвентарь для eCom-площадок.

Позволяет брендам выделить товары на полке и точно взаимодействовать с целевой аудиторией через персонализированные товарные рекомендации и баннеры.



Лучший performance-инструмент в номинации "BIG DATA - РЕШЕНИЕ ДЛЯ E-COM", по мнению eCom Awards 2022

retailrocket

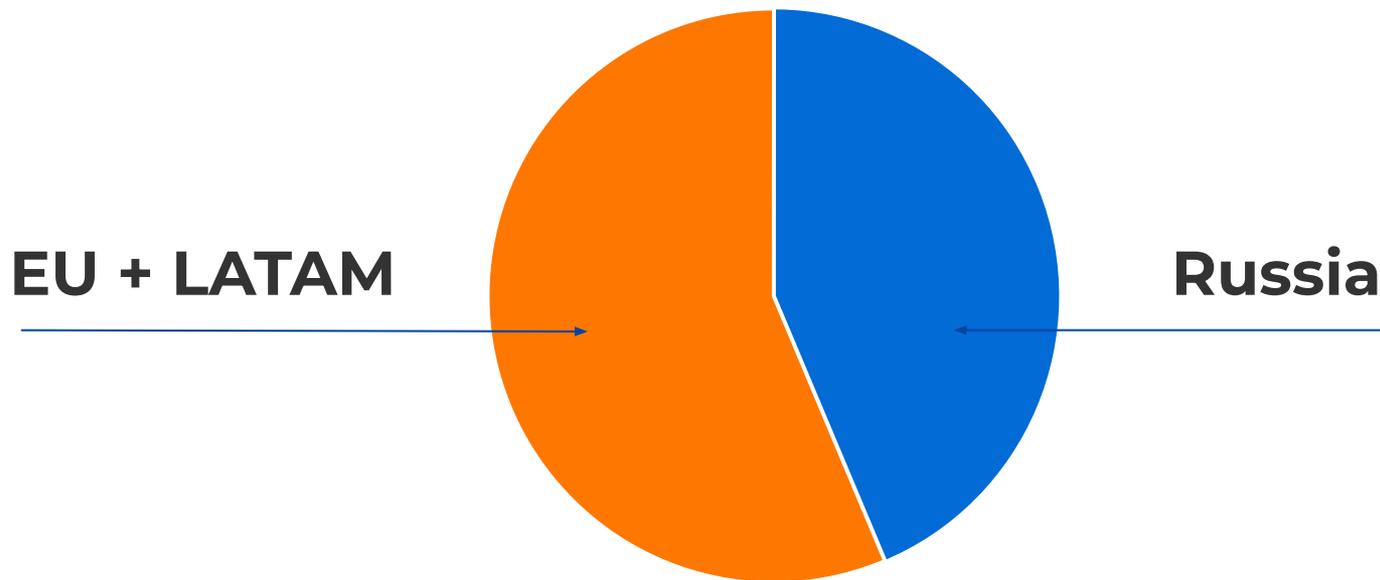
География Retail Rocket

Более 1000 клиентов

Более 200 сотрудников
в Нидерландах, Испании,
Германии, России, Мексике,
Чили и на Кипре



Научились за границей зарабатывать больше,
чем в России



Retail Rocket EBITDA, 2020

1. Скоринг стран

2. Поиск команды

3. Свернуть нельзя продолжить

Скоринг

2 ключевых критерия оценки стран:

1. Объем рынка электронной коммерции
2. Уровень проникновения технологий, которые мы поставляем.



Скоринг ++

Дополнительные параметры

1. Сотрудники, офисы и клиенты
2. Разница в часовых поясах
3. Наличие правильных людей
4. Политическая обстановка, отношение к России.
5. Особенности законодательства
6. Языковой барьер

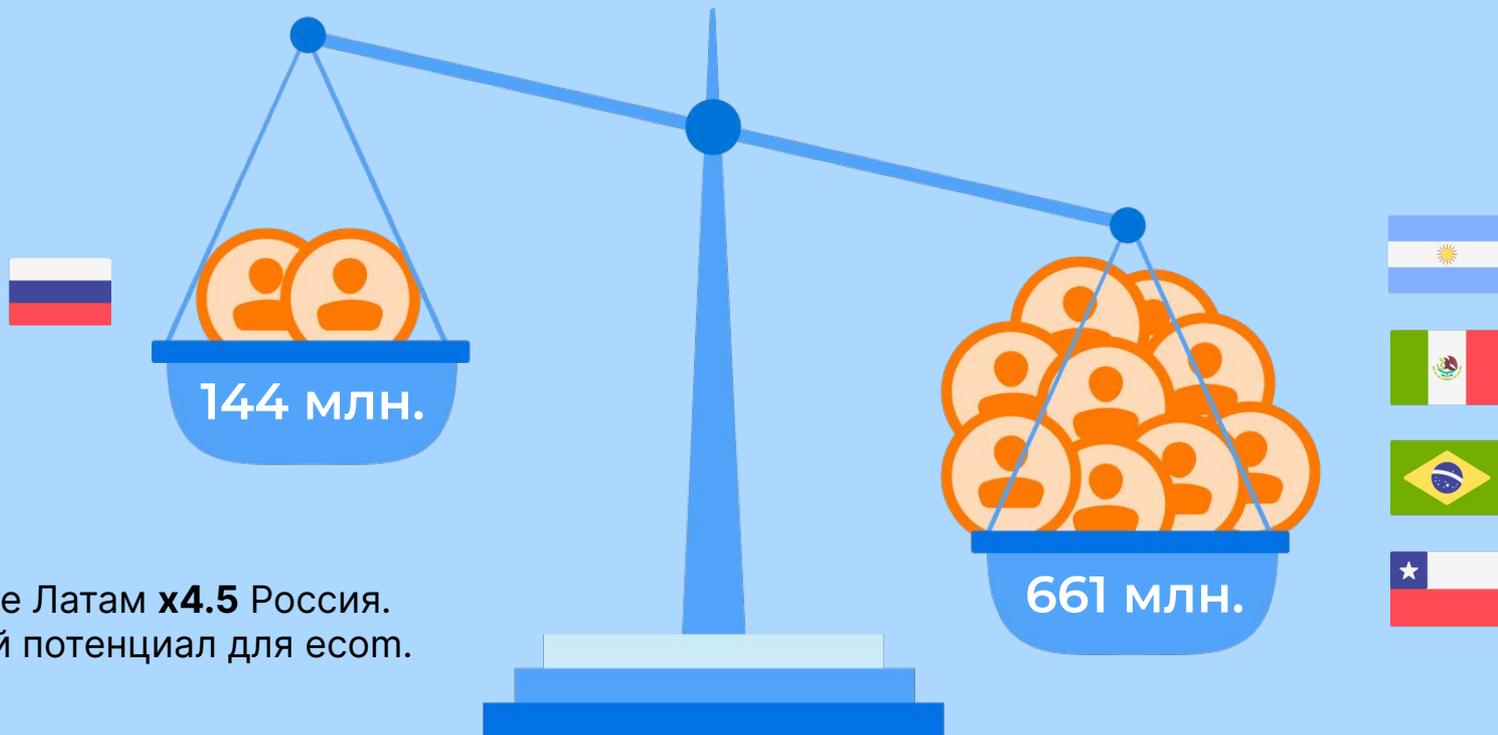


Почему Латам?

- ✓ Слабый уровень проникновения технологий - большой потенциал
- ✓ Есть офис Retail Rocket в Чили и клиенты в Латам
- ✓ Рынок больше, чем в России
- ✓ Ближе к США, чем другие направления



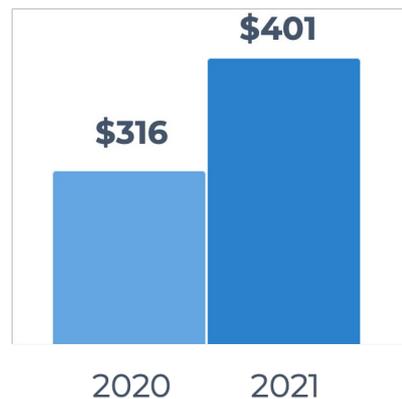
Почему Латам?



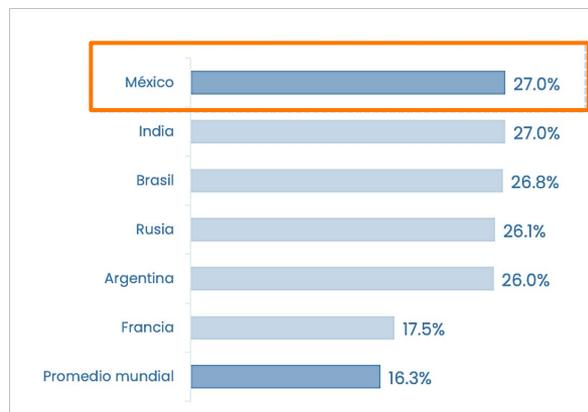
Население Латам **x4.5** Россия.
Огромный потенциал для есот.

Tendencia de la publicidad en 2022

El comercio electrónico en México generó en 2021 un total de \$401.3 mil millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 27% a comparación con el 2020



Por tercer año, México en el top 5 de países con mayor crecimiento en eCommerce Retail, a la par con mercados importantes como la India, Brasil, Rusia y Argentina

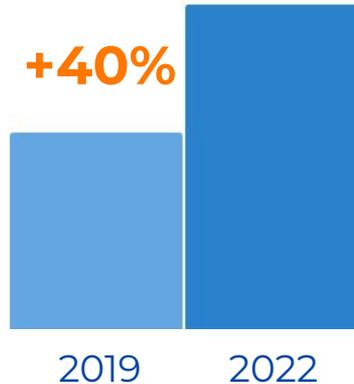


El comercio electrónico en México representa el 11.3% del total de ventas de menudeo

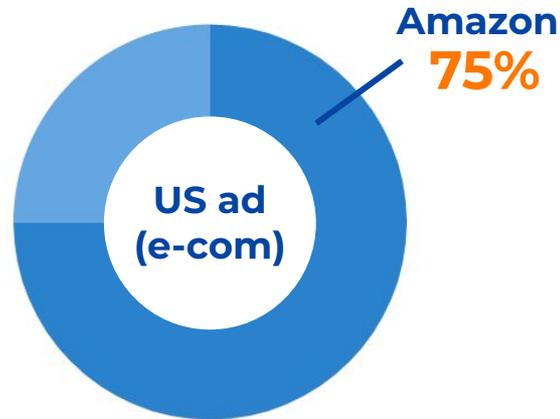


Advertising trends in 2022

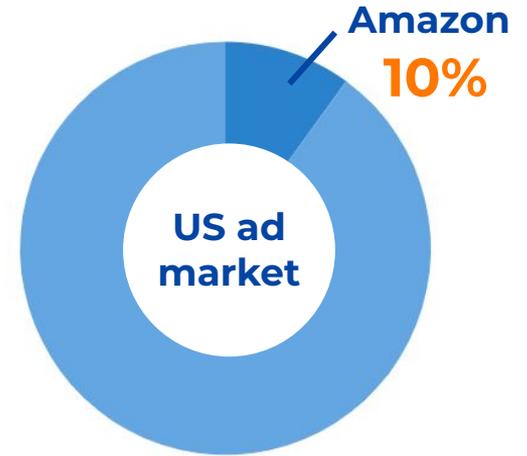
According to eMarketer, ad spending on ecommerce sites has increased nearly 40% over 2019



Amazon accounts for more than 75% of overall eCommerce ad spending in USA



Reports from early 2021 show that Amazon captured 10% of the US digital ad market in 2020



1. Скоринг стран

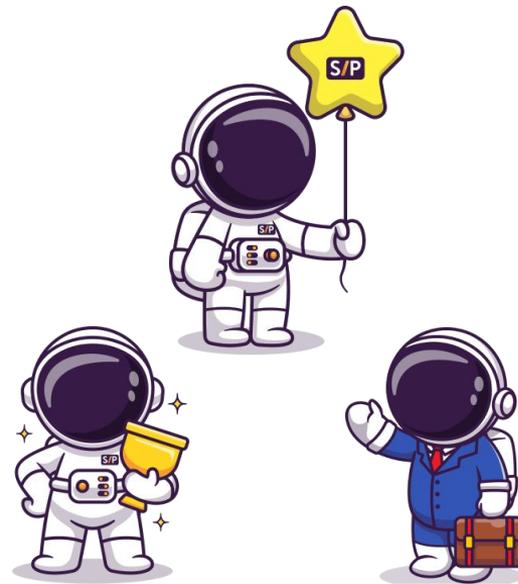
2. Поиск команды

3. Свернуть нельзя продолжить

Кого искали - команду с необходимым нетворком и скиллами:

1. Кантри менеджера
2. Менеджера по развитию бизнеса
3. Менеджера по продажам

**Задача команды -
найти первых последователей**



Требования к кантри-менеджеру

- ✓ Местный, понимает локальный менталитет, ценности и традиции, особенности ведения бизнеса в стране
- ✓ Говорит на локальном и английском языках одновременно
- ✓ Предпринимательский склад ума
- ✓ Профессиональный нетворк в eCommerce
- ✓ Имеет опыт в продажах B2B
- ✓ Технический бэкграунд - сможет разобраться в сложном IT-продукте



Как искали

1. Профессиональный network. Узнали, что толерантность в Латаме высокая, ситуация спокойная, можно аккуратно пробовать
2. Исследование региона через Интернет. Искали местных людей/ первоисточники, которые могут поделиться реальной информацией

Нашли местное российское коммьюнити в Мексике >>>

Там нашли первого человека, Цезаря >>>

Он и сейчас в нашей в команде >>>

Цезарь помог найти первую команду из 2 человек >>>



Команда в Мексике



Viktoriya
Commercial Director

- 6 years experience in running business oversea
- Deep understanding of ecommerce world
- Sales director with more than 10 years experience



César Quezada
Country Manager

- Master degree in IT management
- High level relationships in the LATAM region
- More than 10 years experience at running businesses



Raúl Baumgarten
Account Director

- Master degree in Sales management
- 10 years experience in Sales
- Experienced in High level persons relation

1. Скоринг стран

2. Поиск команды

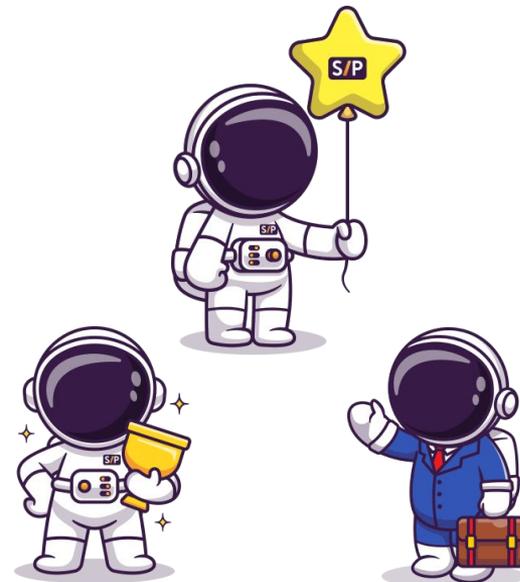
3. Свернуть нельзя продолжить

Три гипотезы, проверка которых была основной задачей команды на 3 месяца

1. Клиенты открыты к переговорам?

2. Технология нужна?

3. Технологии нет?



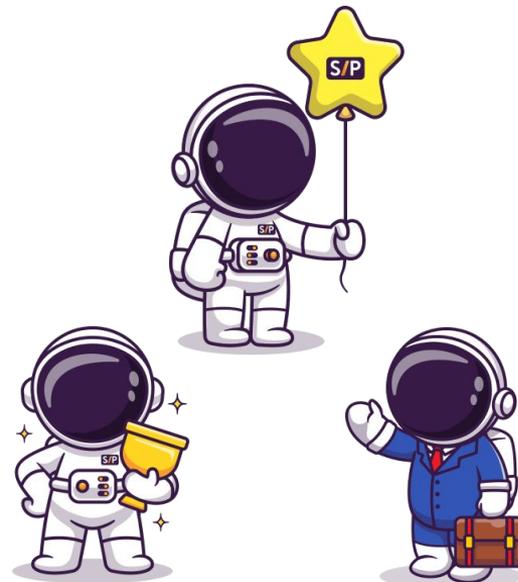
Три гипотезы, проверка которых была основной задачей команды на 3 месяца

1. Клиенты открыты к переговорам?

да, удалось открыть диалог и не быть посланными

2. Технология нужна?

3. Технологии нет?



Три гипотезы, проверка которых была основной задачей команды на 3 месяца

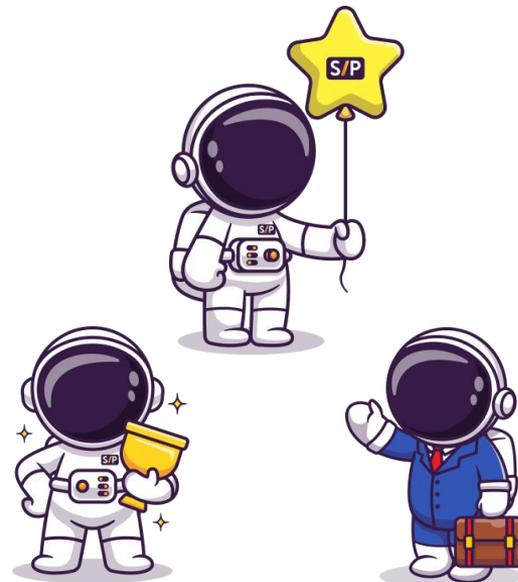
1. Клиенты открыты к переговорам?

да, удалось открыть диалог и не быть посланными

2. Технология нужна?

да, подтвердили ритейлеры

3. Технологии нет?



Три гипотезы, проверка которых была основной задачей команды на 3 месяца

1. Клиенты открыты к переговорам?

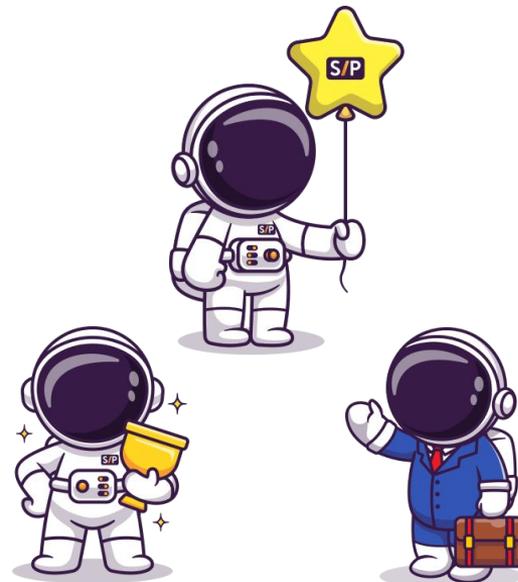
да, удалось открыть диалог и не быть посланными

2. Технология нужна?

да, подтвердили ритейлеры

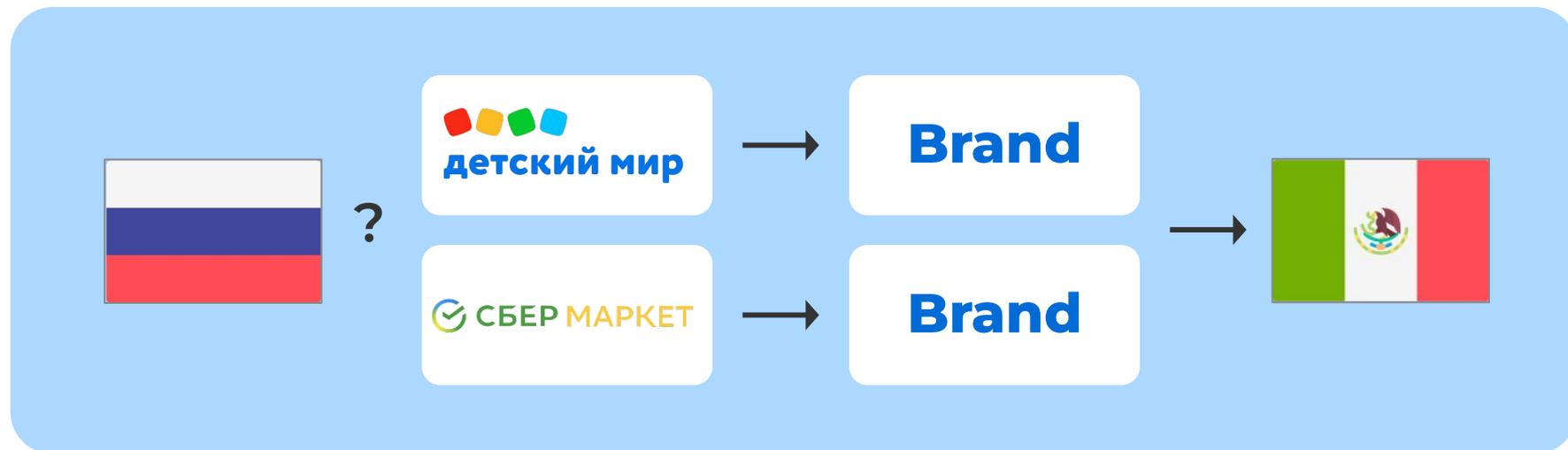
3. Технологии нет?

да, подтвердили рекламодатели



Адаптировали кейсы из России

чтобы не было понятно, что они из России



Кейс продвижения Danone

Было

На базе Big Data и ML был сформирован точечный поведенческий таргетинг на узкие сегменты аудитории, релевантной бренду.

- ✦ Товары бренда продвигались на нескольких страницах еком
- ✦ Каждый покупатель видел свою, автоматически сформированную, версию «полки» магазина в зависимости от профиля его интересов: при интересе к молоку, покупатели видели в полке молоко Простоквашино, при интересе к творогу, предлагался творог бренда.

В результате кампании были получены высокие показатели: ROMI кампании составил 422%

Подробнее здесь –
[Читать](#)



Danone promotion case in the online store of food



Стало

We based our targeting on Big Data analysis and made narrow segmentation of users by their behavior

- ✦ Brand products were promoted on several pages of the e-shop
- ✦ Each customer saw his own version of the “e-shelf”, depending on the profile of his interests (milk, cottage cheese, yoghurt and desserts or diary in general)



DANONE
ONE PLANET. ONE HEALTH

ROMI of the campaign
was more than 422%

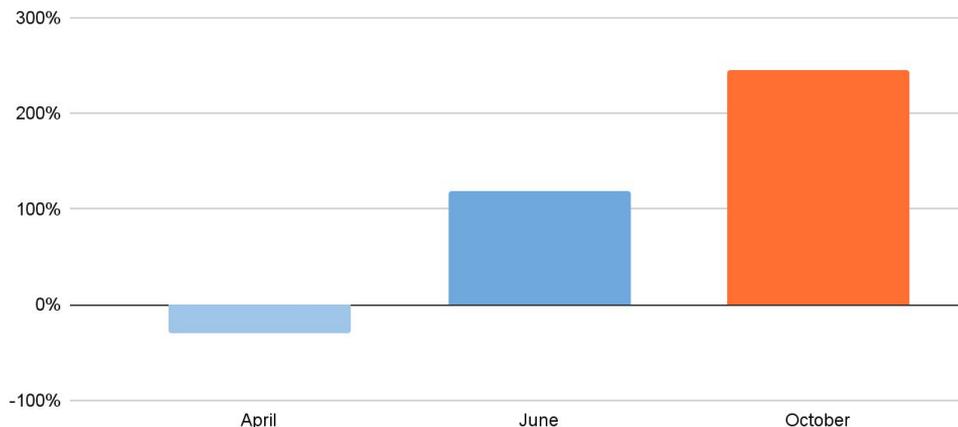
Продвижение детских смесей Nutrilon в Детском Мире



Было

В течение 6-месячной кампании Danone нам удалось увеличить ROMI в атрибуции post-click до 245%:

Campaign ROMI over time



DANONE
ONE PLANET. ONE HEALTH

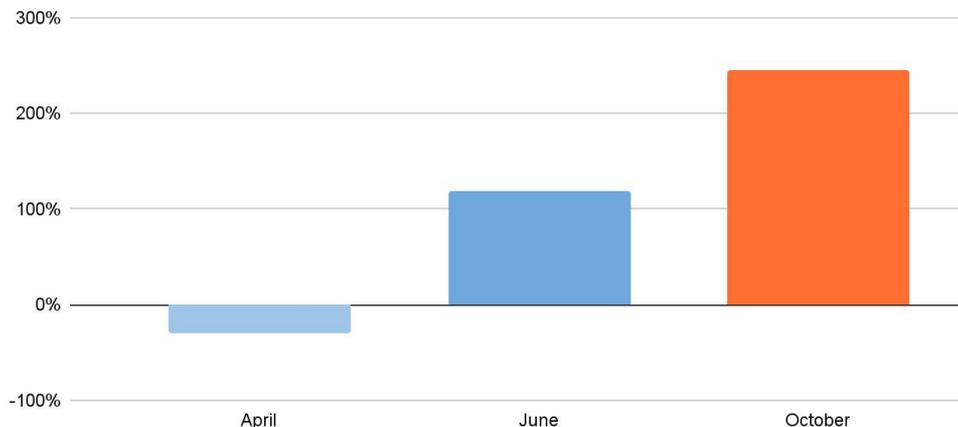
ROMI пос
с -30% до **245%**

Danone promotion case in the online store of child goods

Стало

During another campaign of Danone (baby formula) we managed to improve our results substantially over time:

Campaign ROMI over time



DANONE
ONE PLANET. ONE HEALTH

ROMI grew
from
-30% to **245%**

Electric toothbrushes promotion case on the consumer electronics marketplace

We used personalized targeting, taking into account real-time interests analysis of online store buyers

- ✦ Brand products were promoted on several pages of the e-shop
- ✦ Each customer saw his own, automatically generated, version of the “e-shelf”, depending on the profile of his interests.
We used price segmentation, brand preferences and interest to Oral Care category



Electric toothbrushes promotion case on the consumer electronics marketplace

As a result of the campaign, key performance indicators were exceeded:

ROMI of the campaign was more than 3300%

x2 CTR growth:
the average CTR of the campaign was more than 1,5%



6 месяцев проекта:



9 клиентов, близких к сделке



Главная ошибка

legal entity

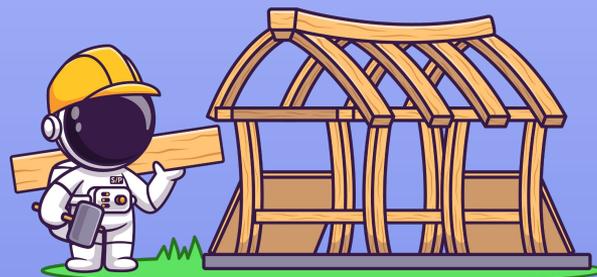


Ключевая ошибка, влияющая на приближение первых сделок



Открытие юридического лица

- Процедура открытия занимает 3-5 месяцев
- Мы запустили процедуру в 2Q22
- В октябре 2022 у нас всё ещё нет Tax ID



Перспектива от получения юрлица

12 контрактов на \$15 млн:

- 2 крупных агентства - контракты на продвижение 40 брендов
- 5 крупных брендов - прямые контракты на продвижение
- 5 ритейлеров: прямые контракты на интеграцию инвентаря

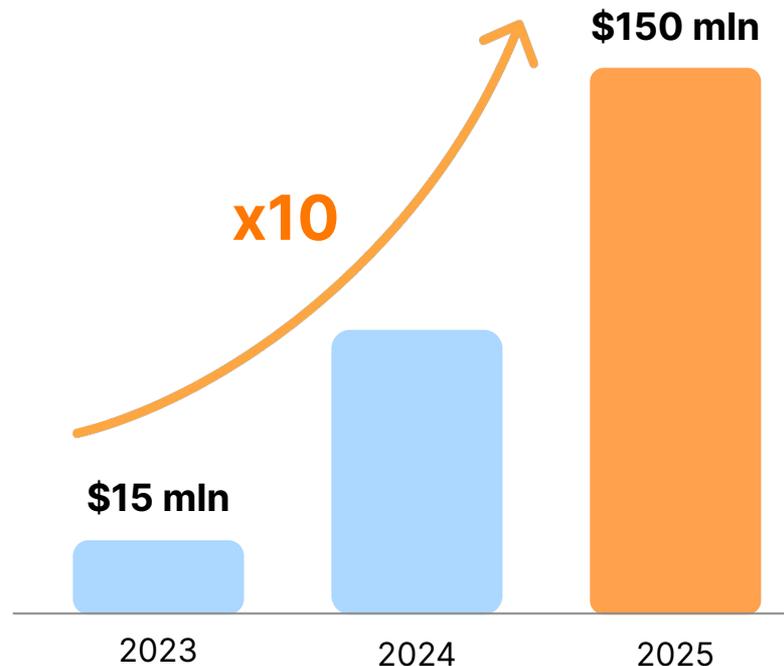


Емкость инвентаря SP МХ 2023-2025

2023: 5 ритейлеров и 45 вендоров

2024–2025: + 20 ритейлеров

Слегка выйдем за пределы Мексики



Прогноз емкости инвентаря SP
в Мексике 2023-2025, 4 квартал 2022

Выводы



Выводы делайте сами



Выводы

1. Латам - да. Мексика - да
2. Сразу после проверки гипотез запусайте открытие юрлица
3. Учитывайте культурные особенности новой страны
4. Используйте наработанные кейсы обезличенно
5. Изучите опыт кампаний с успешной экспансией



Чеклист “Как надо”

Пригодится, если вы собрались открывать международный бизнес

1. Поиск КМ
2. Погружение в продукт
3. Юр лицо, офис, банк
4. Найм и обучение сейлз-команды
5. Вывод на самоокупаемость

Не повторяйте чужих ошибок - учитесь на них



СТАТЬ ПАРТНЕРОМ - в России или в Мексике



Дарим 50% трафика* на рекламную кампанию новым партнерам

Чтобы забрать подарок, отправьте нам на почту промокод **Optimization2022**

*Подарок можно использовать на первый флайт длительностью до 2-х недель

Просканируйте QR-код,
чтобы отправить email



Команда Smart Placement Ads

Email: sp@retailrocket.io

Web: [SMART PLACEMENT Ads](https://SMART-PLACEMENT-Ads.com)



Остановить нельзя. Продолжить!



Александр Семенкин
CEO of Smart Placement Ads

E-mail: alexander.semenkin@retailrocket.io

Telegram: [@semenkin_a](https://www.instagram.com/@semenkin_a)

Facebook: [SemenkinAlex](https://www.facebook.com/SemenkinAlex)