

Media

Kit



materials guides **2024**

Ключевые факты

С 2019 года, мы фокусируемся на доставке еды, продуктов и товаров.
И делаем это по-настоящему хорошо.

Просмотры web

Алматы > 2,7 млн
Астана > 3 млн

Входы web

Алматы > 1,4 млн
Астана > 1,5 млн

Просмотры app

Алматы > 750 к
Астана > 440 к

Входы app

Алматы > 280 к
Астана > 177 к



Преимущества для рекламодателей

Реклама в точке продаж (point of sale)

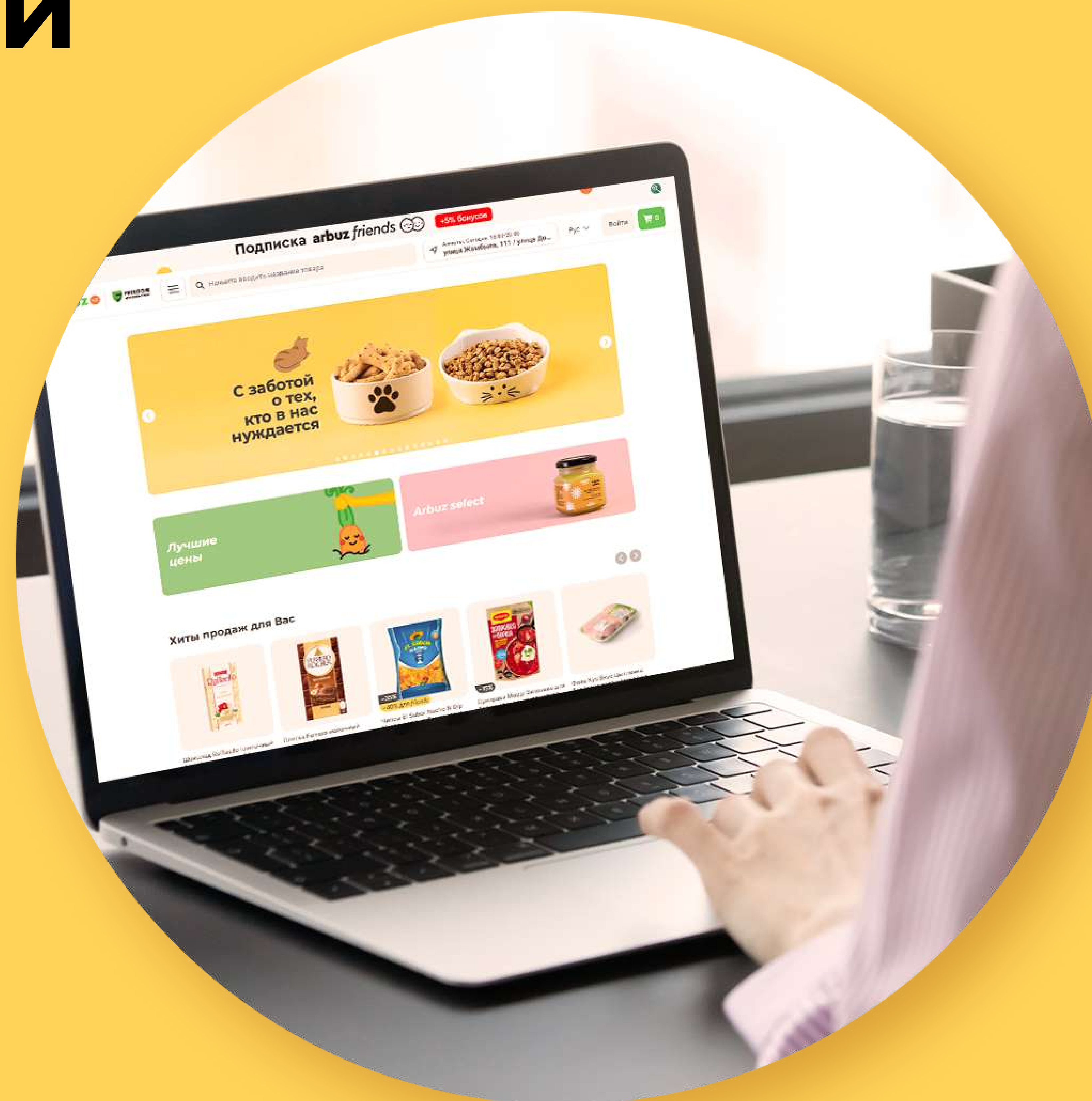
Высокая конверсия в продажу

Прозрачная аналитика web и app

Данные с Amplitude и Google Analytics

Возможность нестандартного размещения

Разработка и реализация индивидуальной механики под рекламодателя



Реклама в точке продаж в digital



Реклама в точке продаж в arbuз.kz



Портрет покупателя

Наши клиенты: Семьи с детьми

Пол: Ж 70% / М 30%

Возраст: 20-45 лет

Доход: средний, средний+, высокий (АВ)

Род деятельности: человек, который стремится к более высокому уровню жизни, ценит комфорт и свое время, качество продуктов.

Стремится к потреблению более качественных продуктов и выбирает продукты лучшего качества для своих детей.



Наши клиенты



70%

Семьи с детьми

Возраст: 25-45 **Доход:** средний+

Интересы: Здоровье, спорт, натуральная еда, детское здоровье, онлайн шоппинг.

Почему arbus.kz? Хотят, чтобы члены семьи (включая питомцев) питались качественными и полезными продуктами.

Ищут способы сэкономить время, оптимизировать бюджет.



10%

ЗОЖ+

Возраст: 15+ **Доход:** средний

Интересы: Осознанное потребление, экология, вегетарианство, веганство, специальные диеты (кетто, палео), ограничения по продуктам (лактоза, глютен).

Почему arbus.kz? Тяжело найти специфические продукты в одном месте. Ставят принципы и образ жизни выше выгоды.

Наши клиенты



Миллениалы

Возраст: 22-37 **Доход:** низкий+

Интересы: Карьера, продуктивность, смарт-технологии, доставка еды, новинки, тренды.

Почему arbus.kz? Предпочитают удобство и комфорт. Первые адепты всех новинок и сервисов, облегчающих жизнь: клининг, онлайн-шопинг, подписки.



Гурманы

Возраст: 27+ **Доход:** средний+

Интересы: Свежие овощи и фрукты, фермерство, специфические импортные продукты, путешествия

Почему arbus.kz? Важно качество продуктов, свежесть и широкий ассортимент.

Рекламные инструменты

- Баннер на главной странице
- Баннер-карточка в категории
- Fullscreen баннер
- Специальная коллекция на главной странице
- Отдельная брендированная категория 2-го уровня
- Топ позиционирование в категории 3-го уровня
- Топ позиционирование в результатах поиск
- Stories в приложении arbuz.kz
- Социальные сети
- Рекомендательный блок в корзине, а так же в карточке товара
- Семплинг



Специальная коллекция на главной странице

Конверсионный инструмент на увеличение продаж. Возможность размещения коллекции выбранные партнером SKU после 5-го ряда.

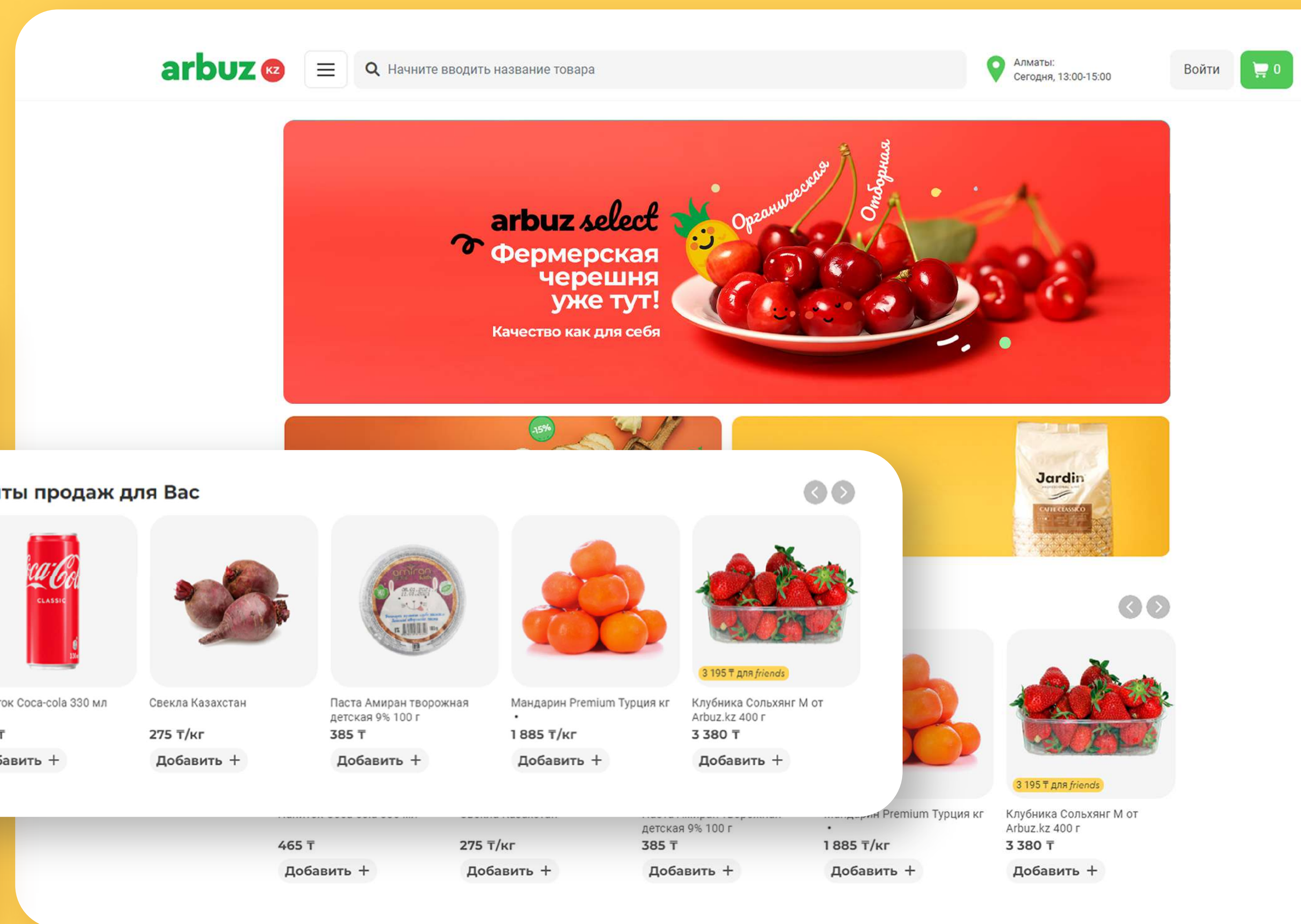
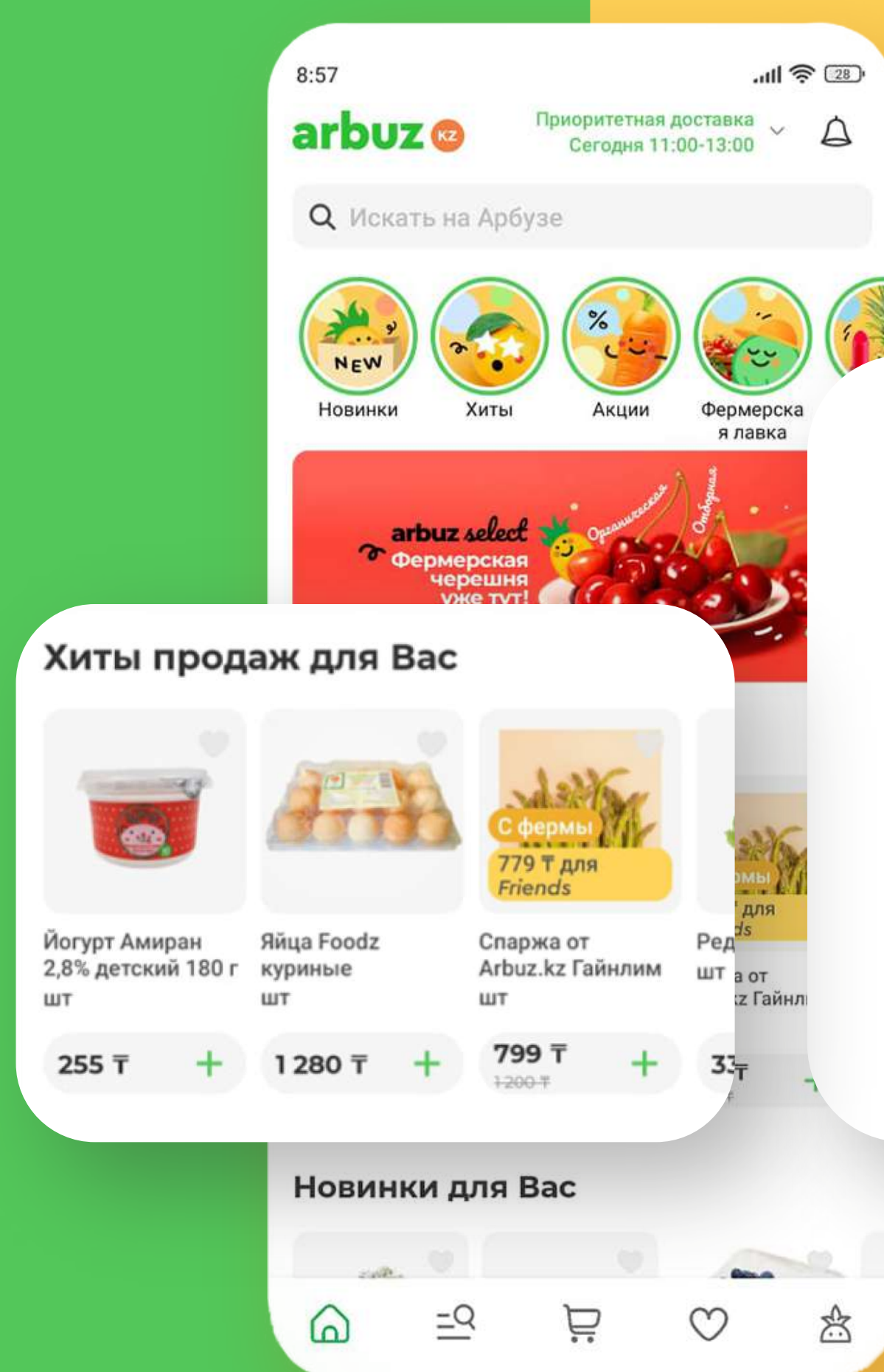
Для каких целей подходит?

Drive first trial, увеличение продаж по SKU (наименования) партнера.

Платформы:  

Охват > 18k

Клики > 200



Баннер на главной странице

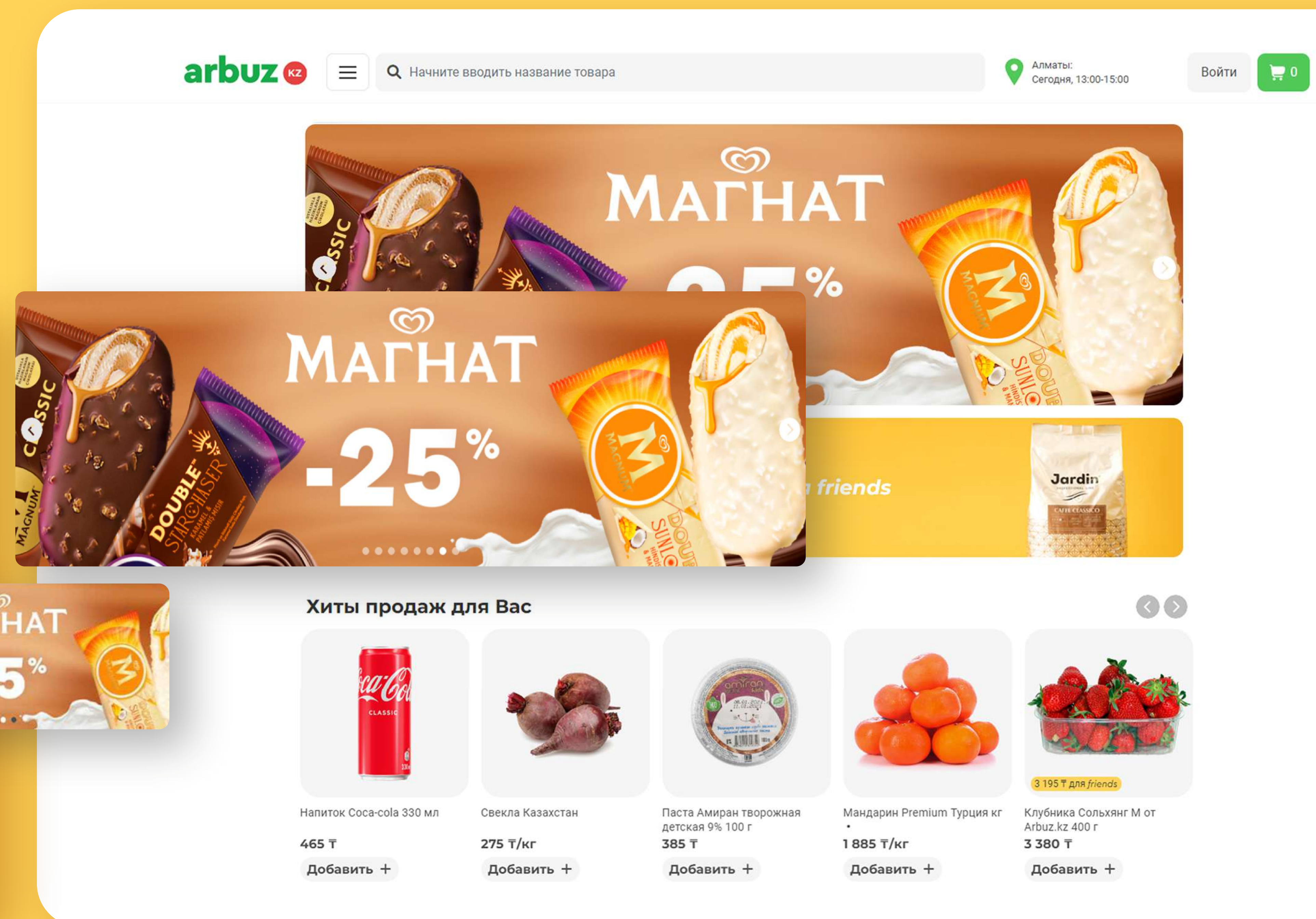
Один из самых видимых форматов размещения. Возможность перехода с баннера в коллекцию товаров партнера или на внешний ресурс

Для каких целей подходит?
узнаваемость, увеличение продаж по SKU (наименованиям) партнера.

Платформы:  

Охват > 22 k

Клики > 650



Fullscreen баннер

Самый видимый формат размещения.
Возможность вшить ссылку с переходом на коллекцию внутри arbuз.kz и на внешний ресурс партнера.

Для каких целей подходит?

Узнаваемость,
конверсия в покупку

Платформы: 

Охват > 42k

Клики > 7k

23 января
Burrata Day

180г = ~~2 445~~ 1т



23 января
Burrata Day

180г = ~~2 445~~ 1т



Посмотреть

Stories в приложении

Самый интересный и нестандартный для привлечения покупателя формат в виде сторис в приложении на главной странице. Возможность вшить ссылку с переходом на коллекцию внутри arbus.kz и на внешний ресурс партнера, покупка в один клик.

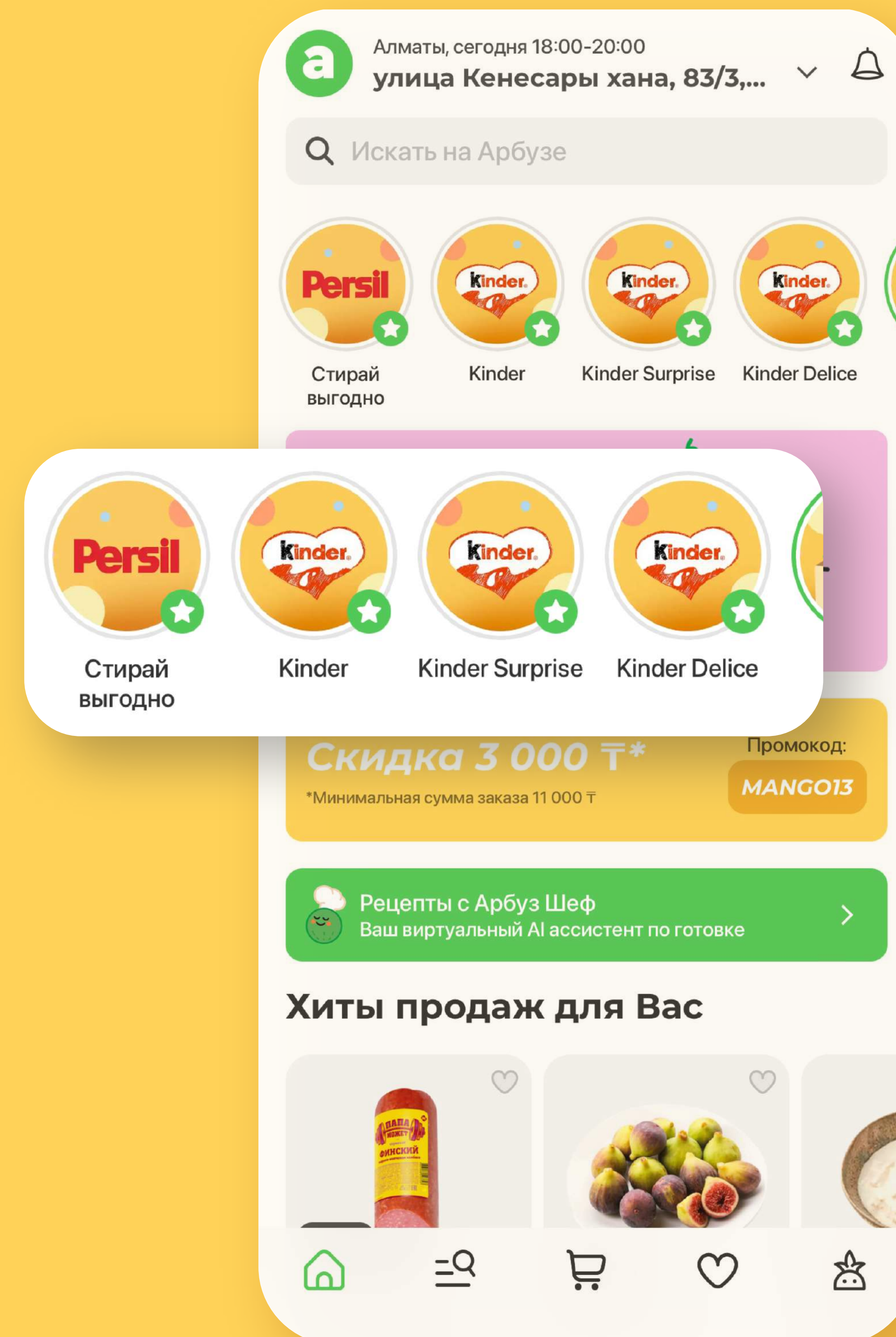
Для каких целей подходит?

Узнаваемость, конверсия в покупку, увеличение продаж

Платформы: 

Охват > 236 k

Клики > 20 k



Баннер-карточка в категории

Более точное попадание в аудиторию, возможность размещения в кросс-категориях

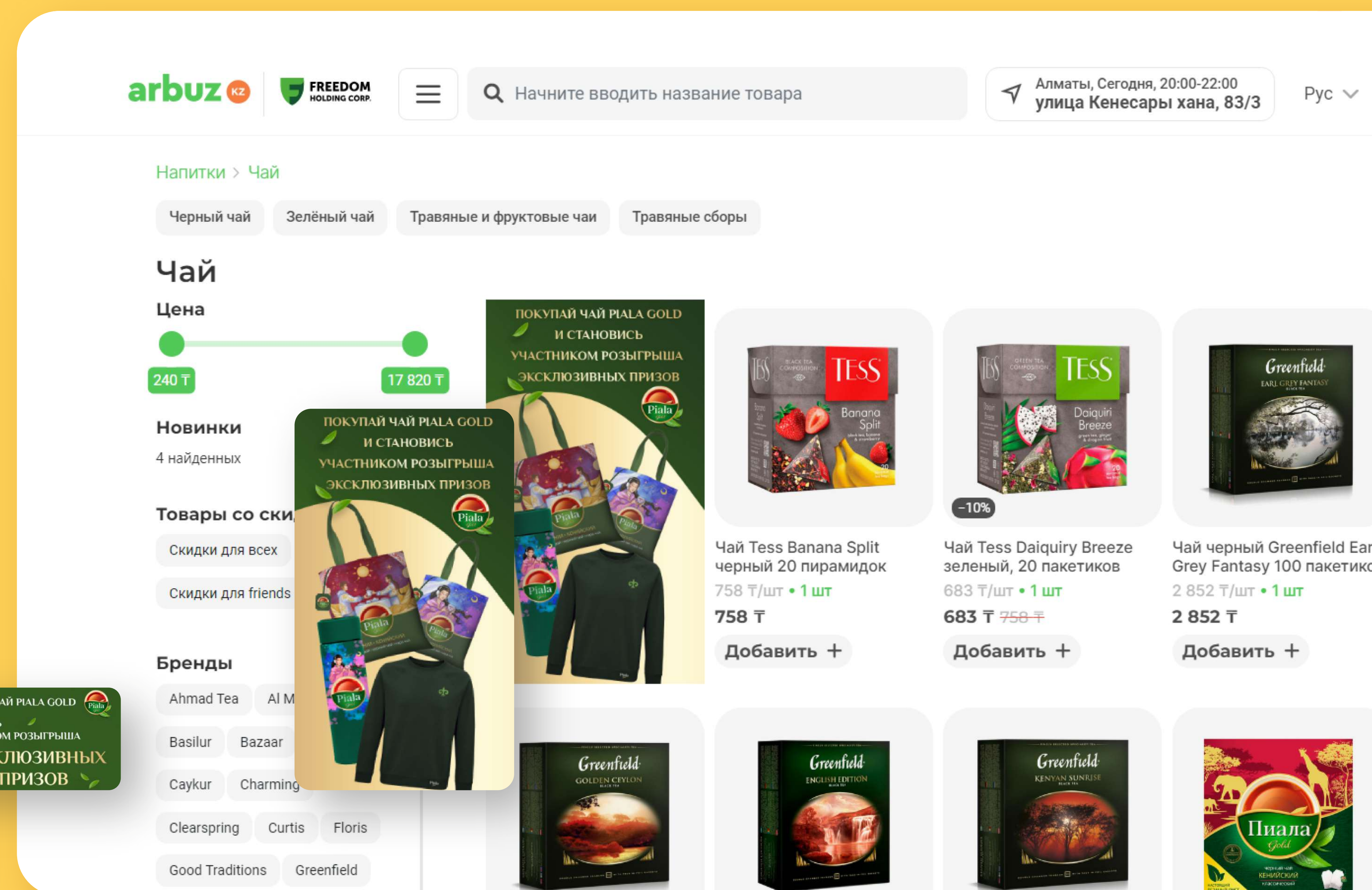
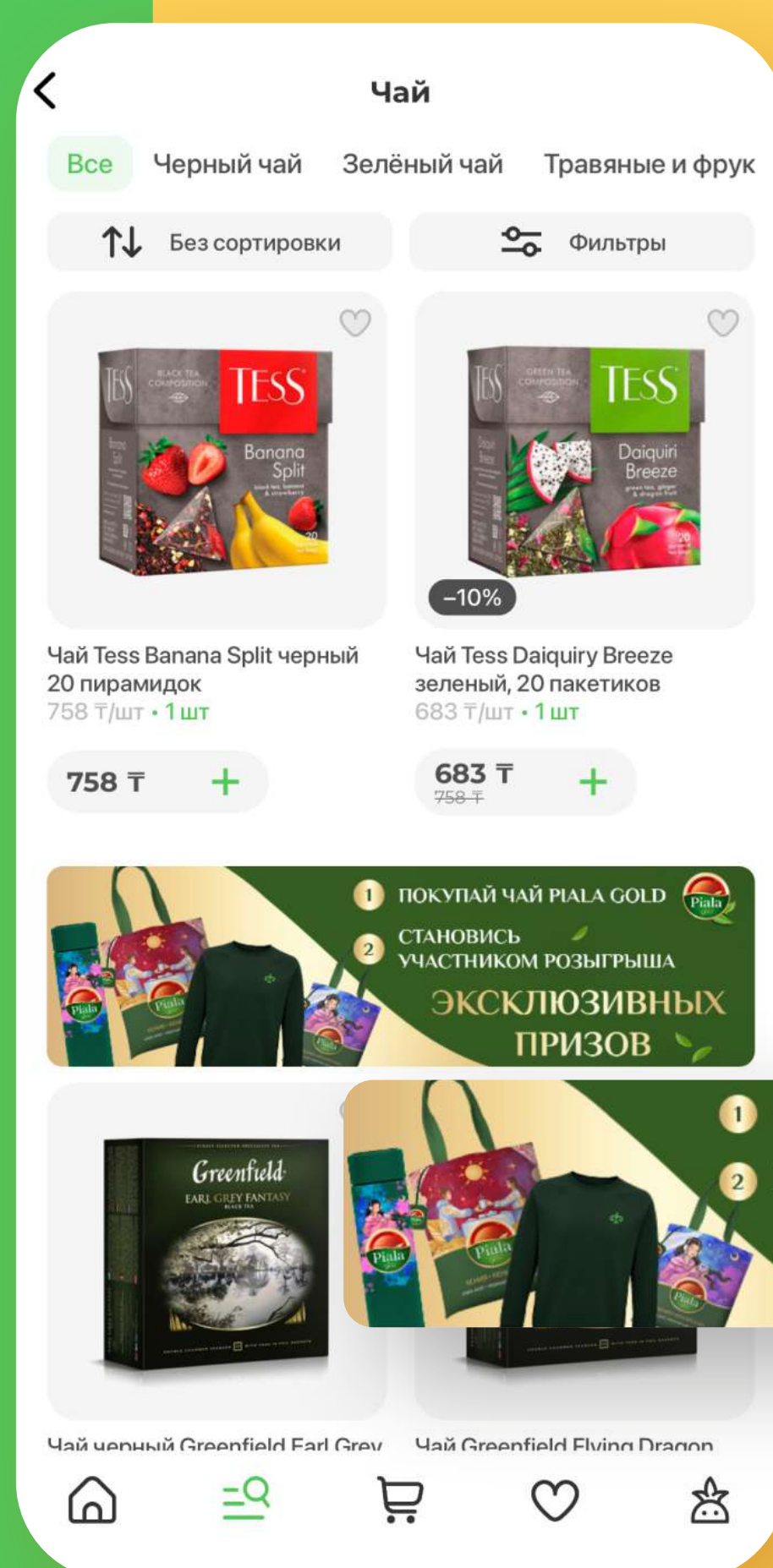
Для каких целей подходит?

Drive first trial, увеличение продаж по SKU (наименованиям) партнера, дополнительный инструмент к узнаваемости

Платформы:  

Охват > 33k

Клики > 2k



Топ-позиционирование в категории 3-го уровня

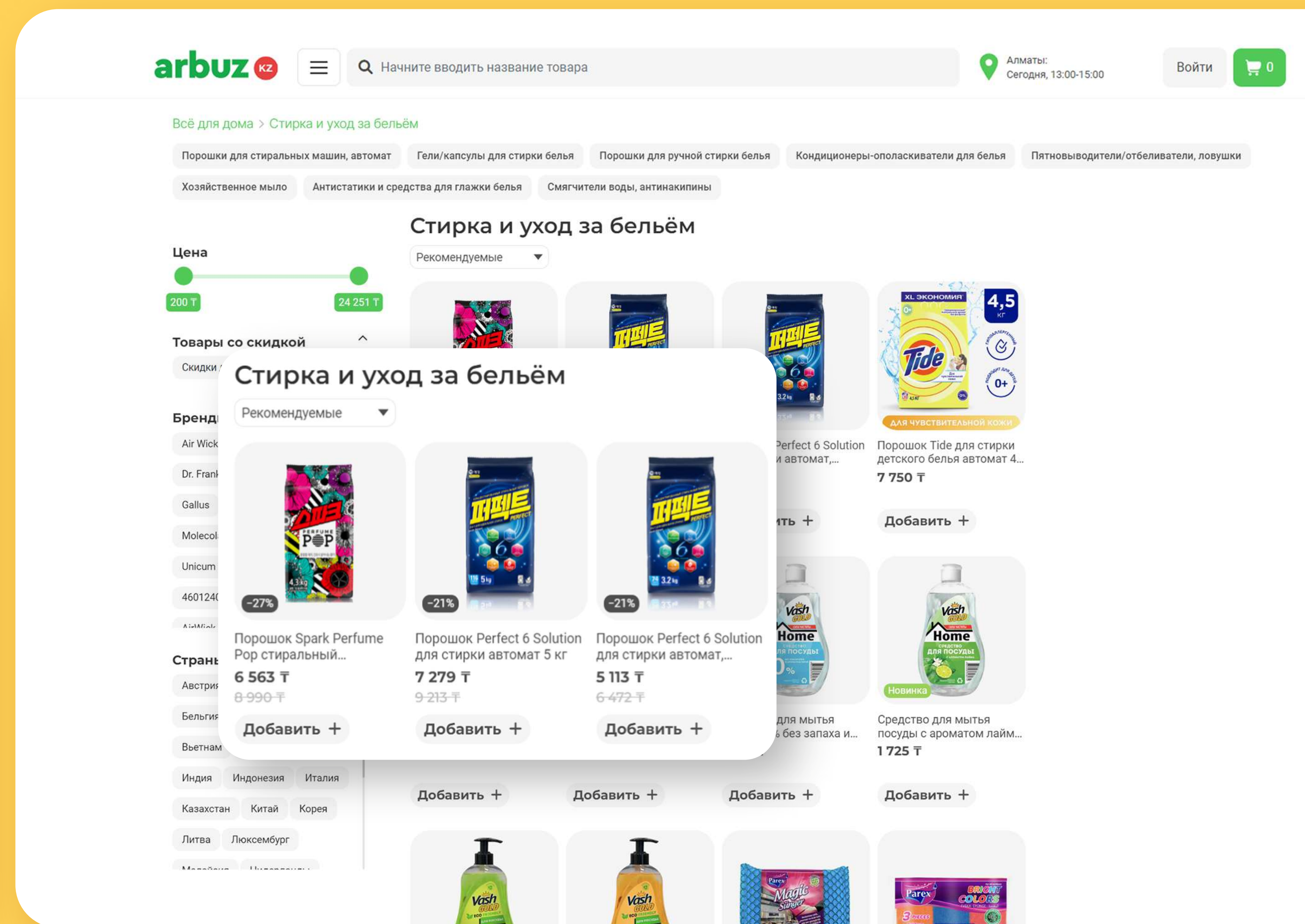
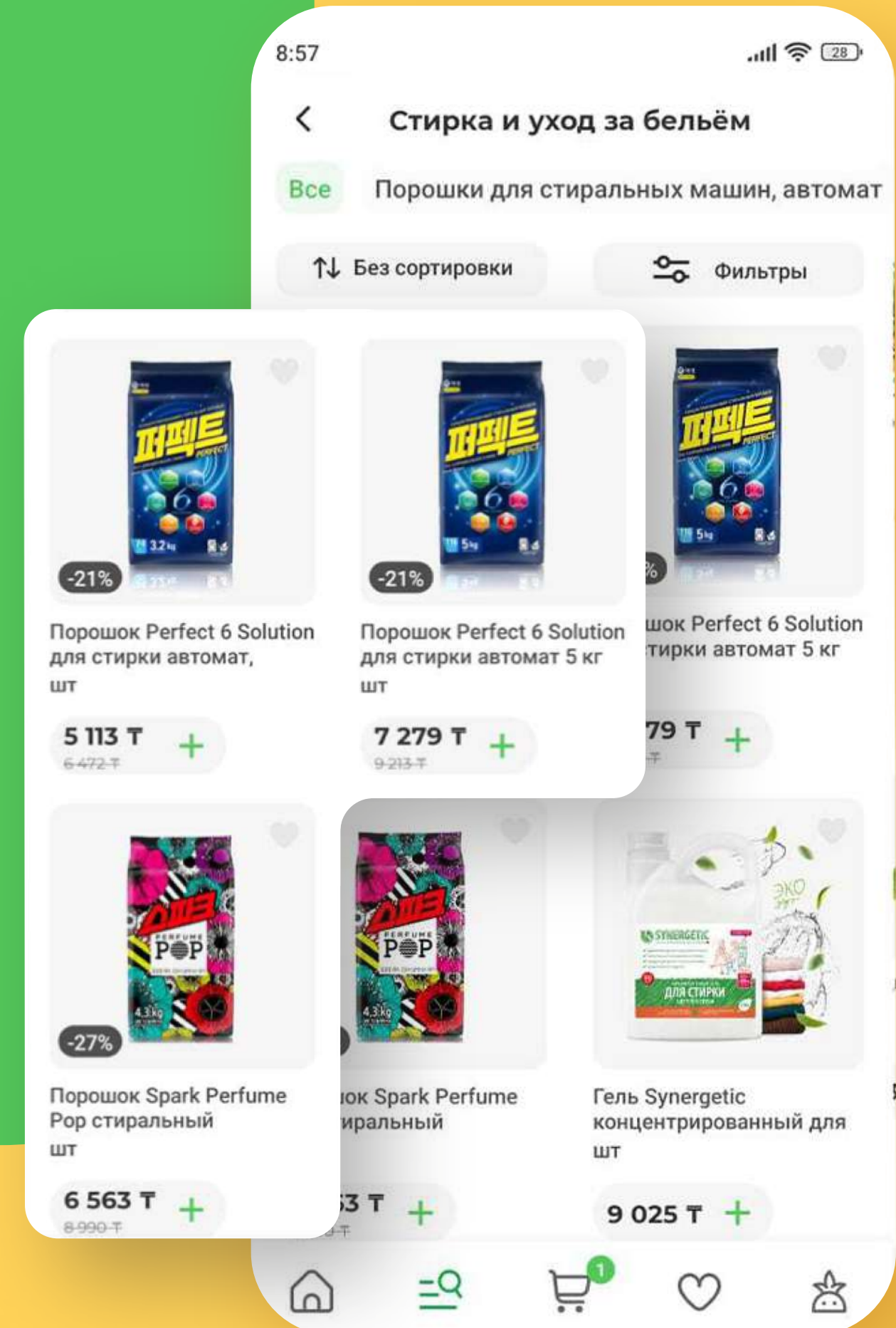
Нативное размещение товаров партнера.
Возможность размещения в топе в приложении и на сайте от 3 до 8 SKU

Для каких целей подходит?
Увеличение продаж конкретных SKU (наименованиям) партнера

Платформы:  

Заходов в категорию

> 45 k



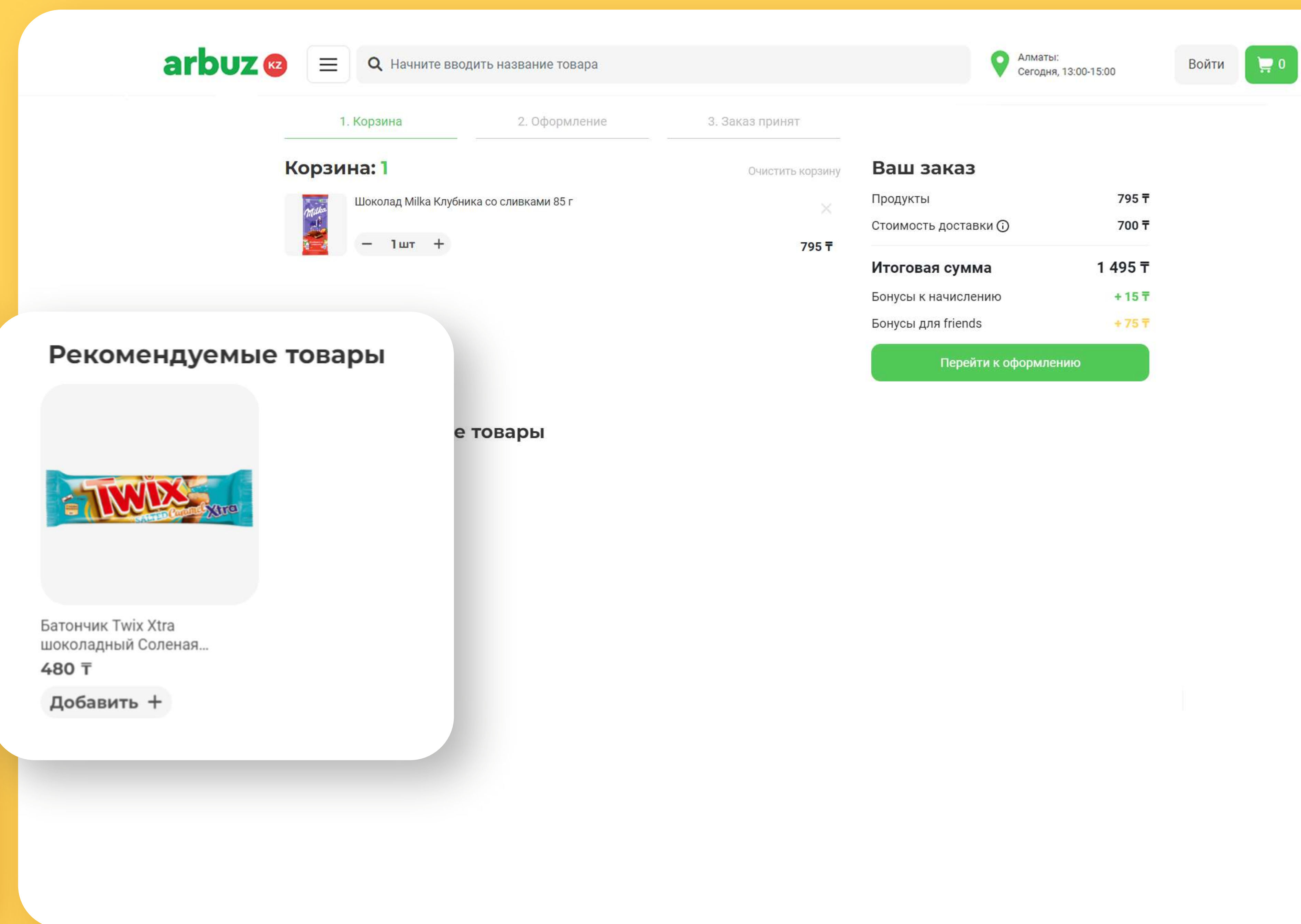
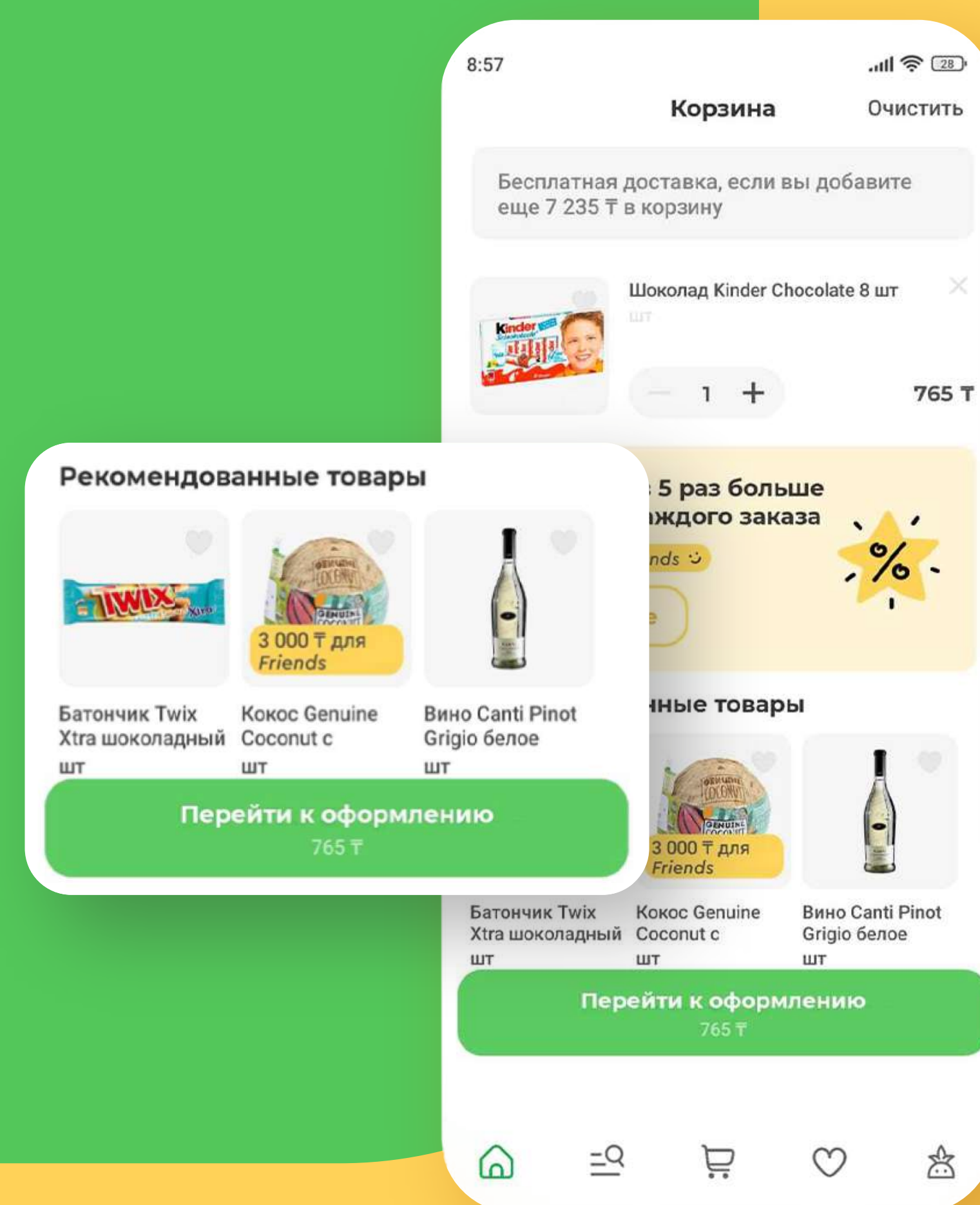
Рекомендательный блок в корзине, а также в карточке товара

Нативное размещение товаров партнера.
Возможность размещения до 30% от количества рекомендаций

Для каких целей подходит?
Увеличение продаж конкретных SKU (наименования) партнера

Платформы:  

Прирост продаж в среднем на 20-30%



Топ-позиционирование в результатах поиска

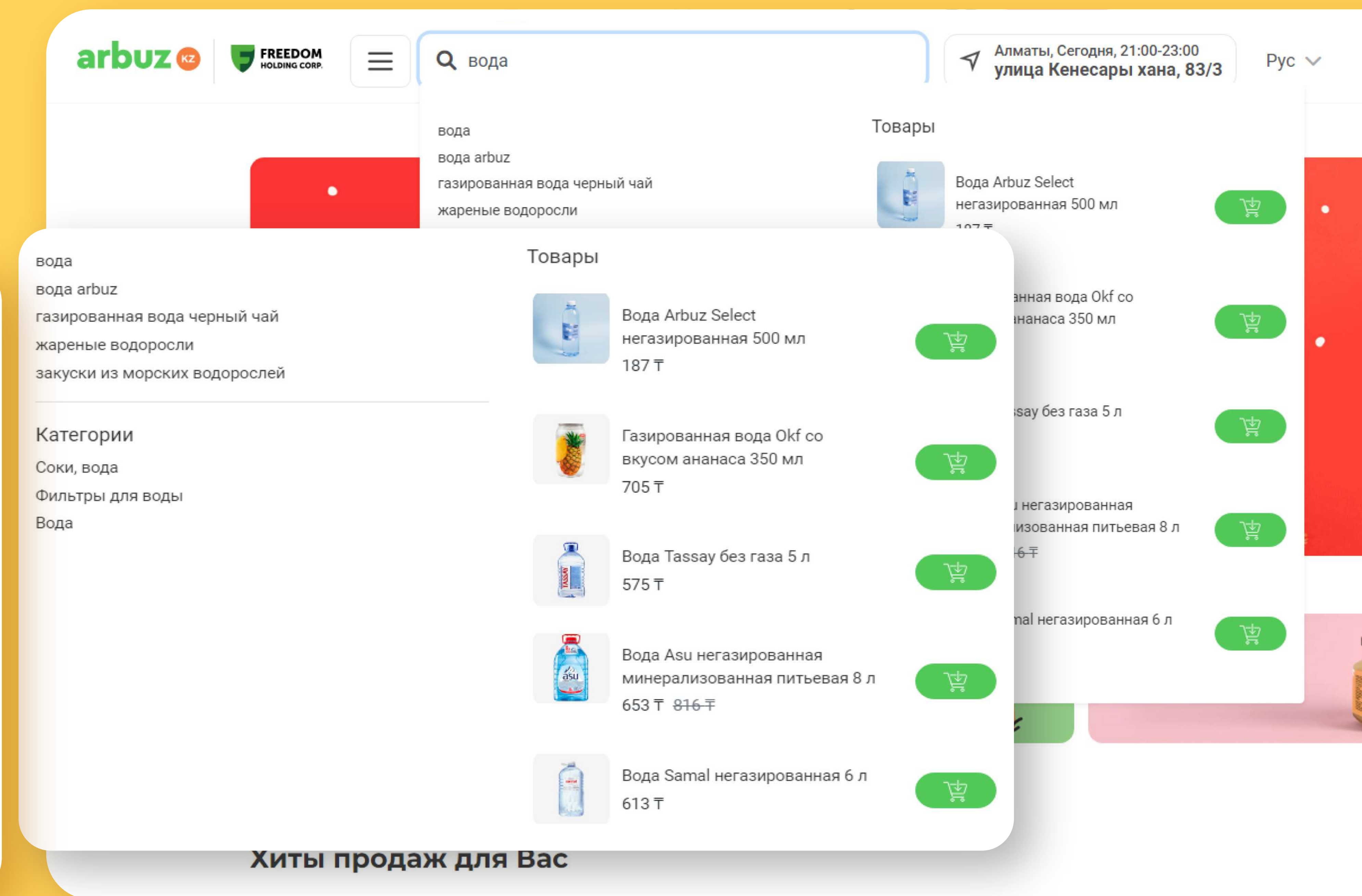
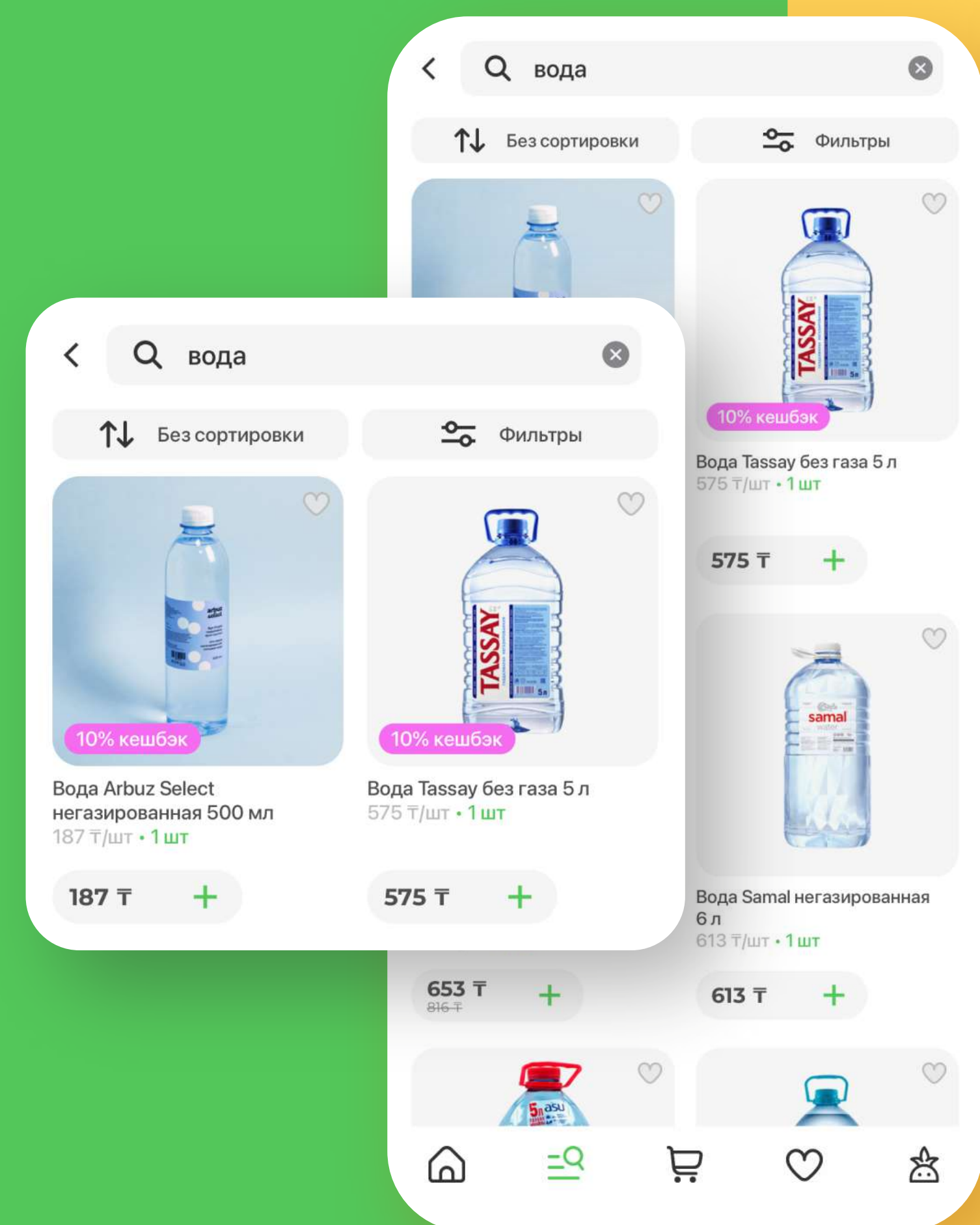
Нативное размещение товаров партнера в результате поиска.

Для каких целей подходит?
Увеличение продаж конкретных SKU (наименования) партнера

Платформы:  

Охват > 6k

Клики > 450



Отдельная брендированная категория 2-го уровня

Брендированная обложка и размещение товаров партнера, в отдельной категории 2-го уровня

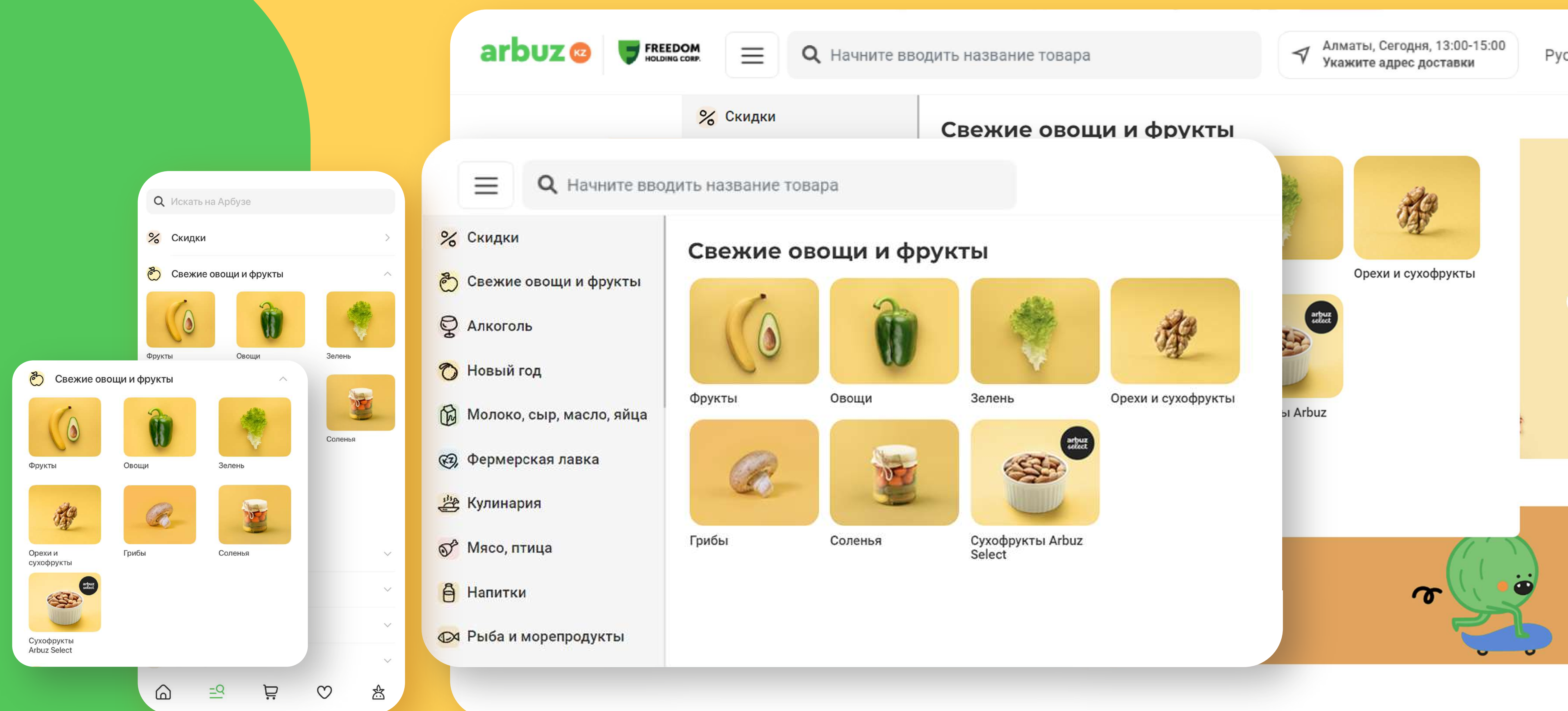
Для каких целей подходит?

Увеличение продаж конкретных SKU (наименования) партнера

Платформы:  

Охват > 14k

Клики > 370



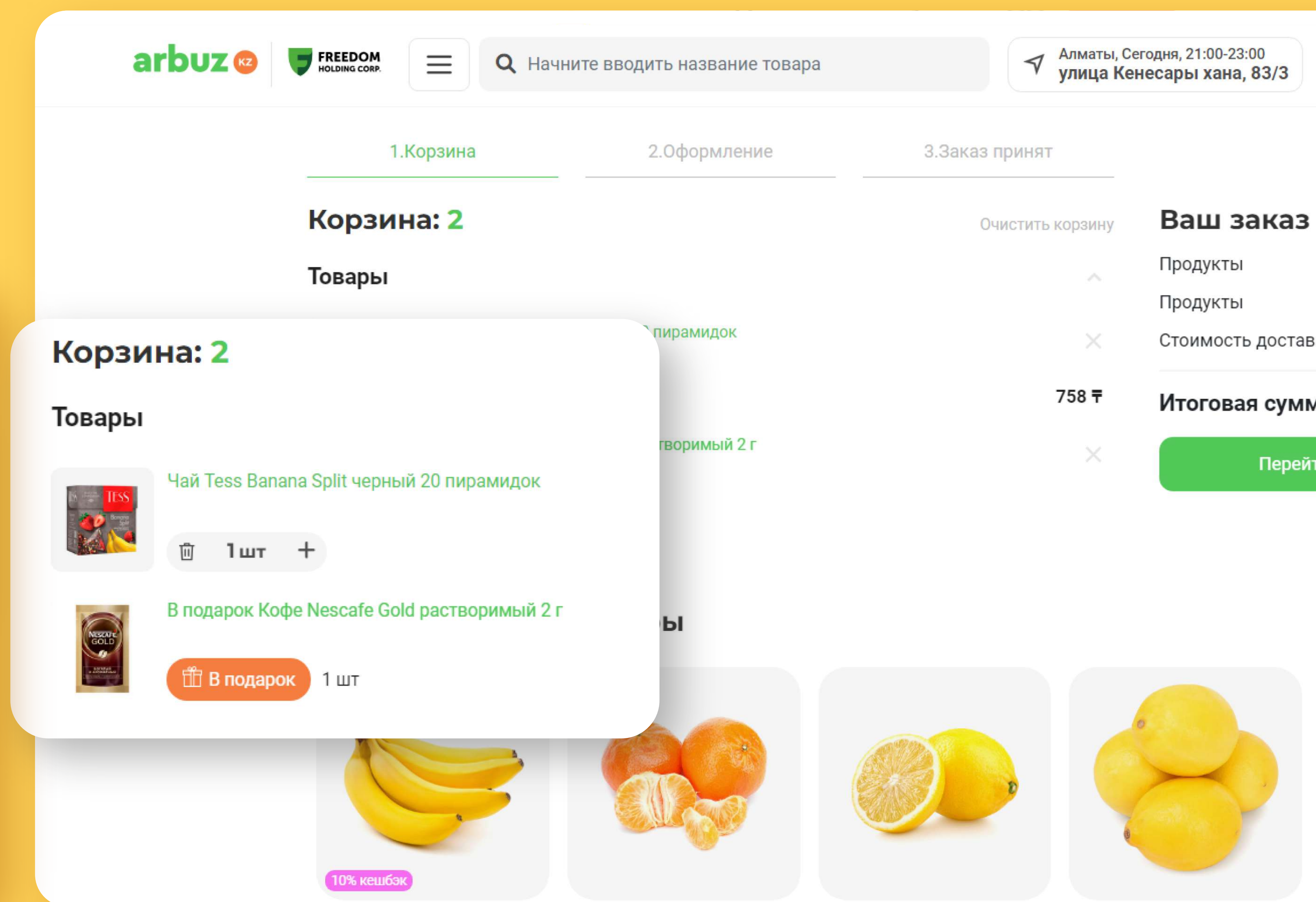
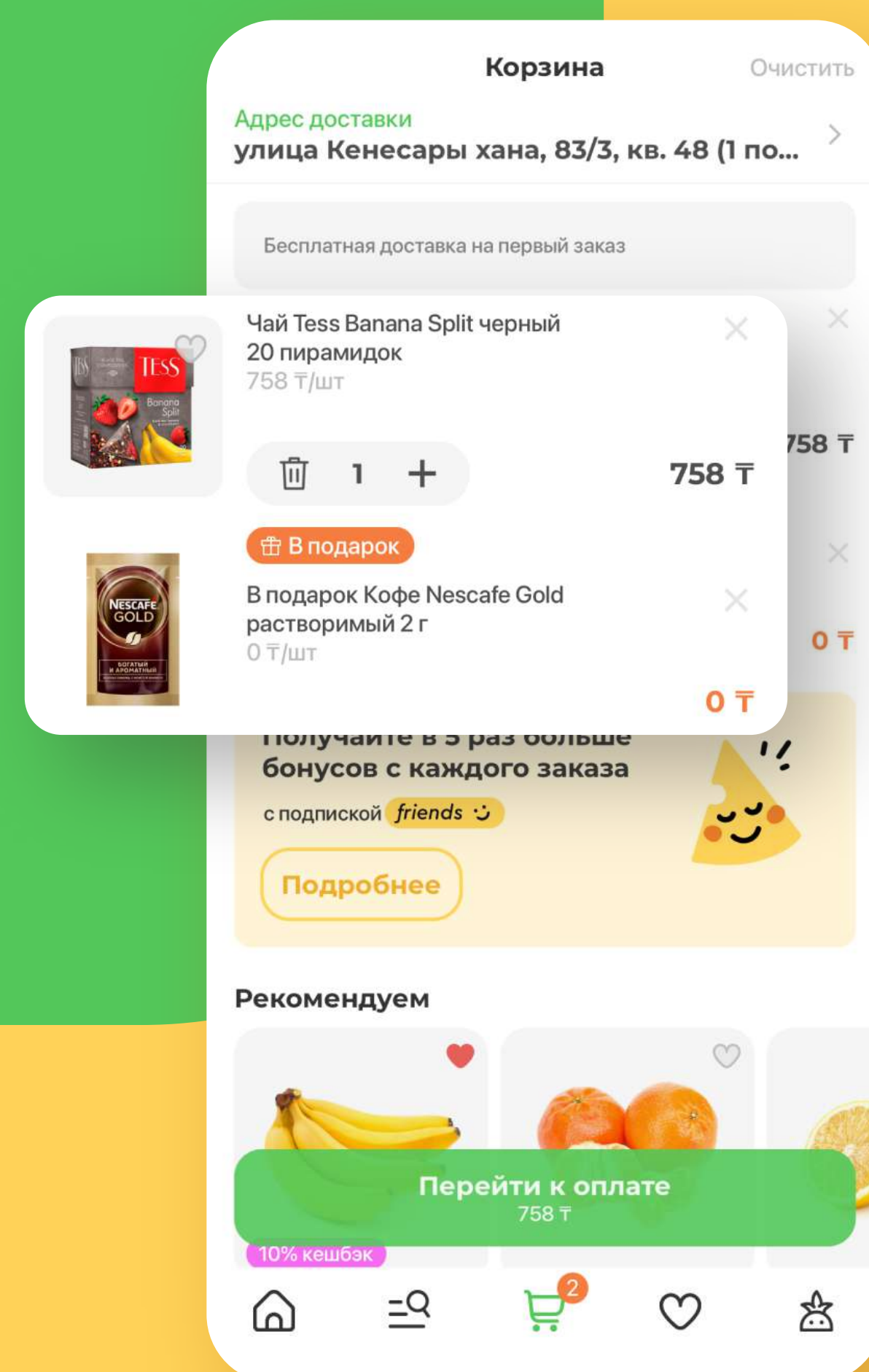
Семплинг

Семплинг – это инструмент, направленный на продвижение товара.
Лучшая механика познакомить клиента с вашим товаром

Для каких целей подходит?
Увеличение продаж конкретных SKU (наименования) партнера

Платформы:  

Отчет по проведенной активности (дэшборд)



Социальные сети

>90 k
ПОДПИСЧИКОВ

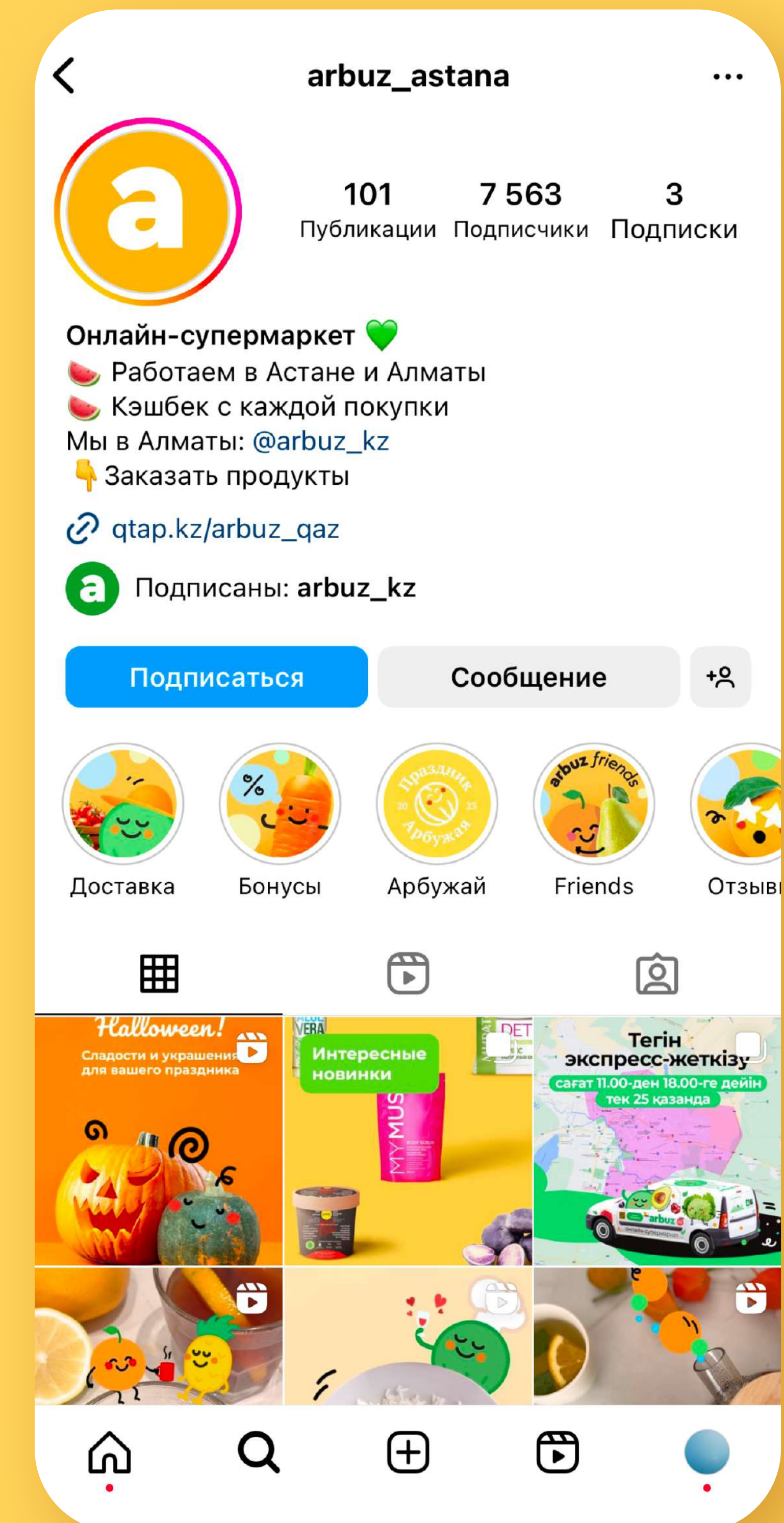
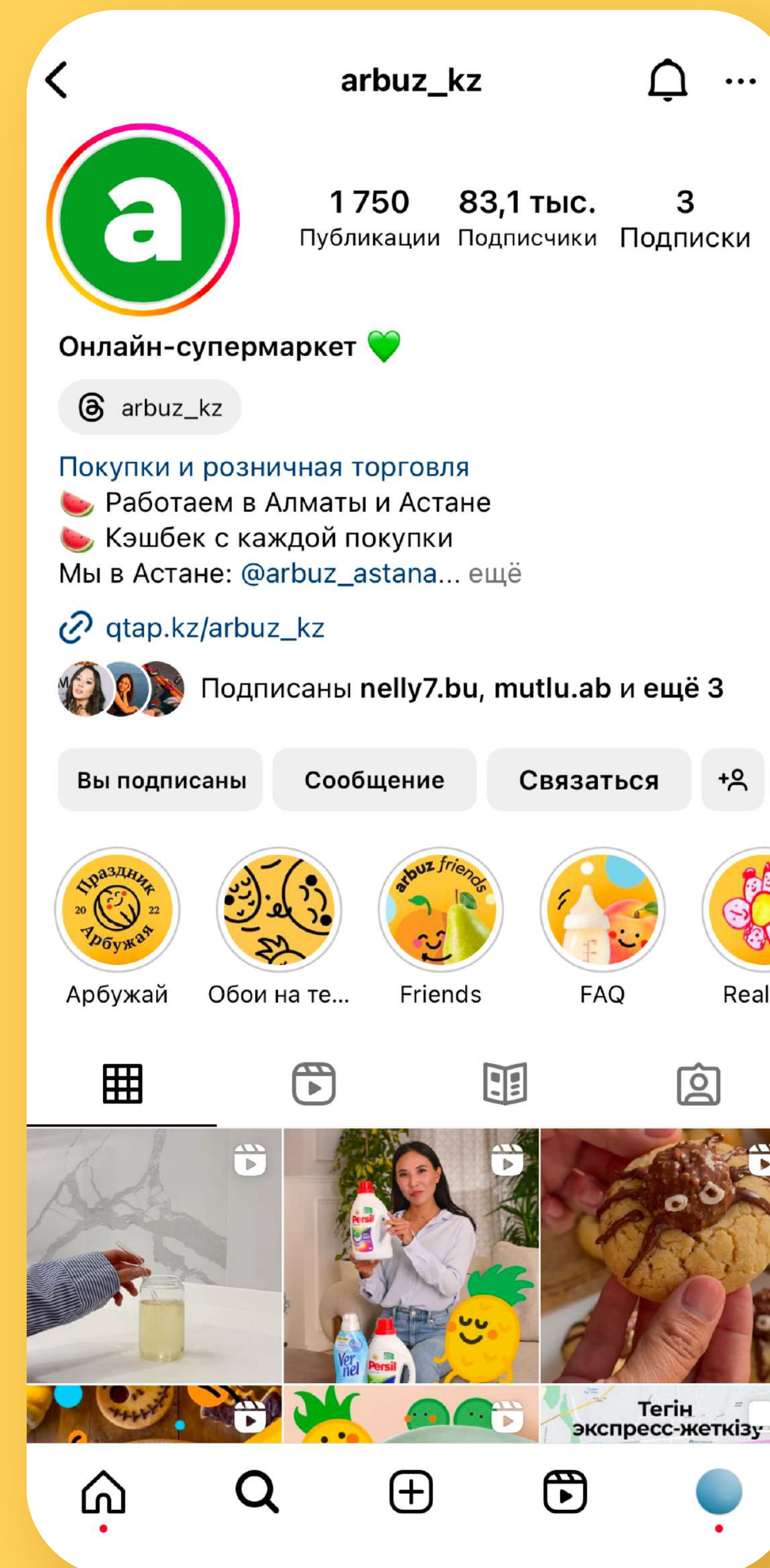
>200 k Stories охваты
>100 k Stories действия

>1M Reels охваты
>70 Блогеры/инфлюенсеры

Платформы: Instagram, Tik tok, Threads

Возможности: посты, сторис с переходом, Reels, розыгрыши и прямые эфиры.

База инфлюенсеров: продвижение продукта среди релевантной аудитории



Контактные данные

Мы предлагаем эффективные рекламные инструменты, которые помогут донести свое сообщение до целевой аудитории и повысить узнаваемость бренда. По вопросам размещения рекламы можно обращаться через корпоративную почту или по номеру WhatsApp клиентского сервиса.

Корпоративная почта: ads@arbuz.kz

Yuliya Gabor
Advertising Manager

Email Address	Phone
yu.gabor@arbuz.kz	+77074717212



á
2024