

• MATERIAŁY DLA AGENCJI I DOMÓW MEDIOWYCH

Brand Performance & Listonic Ads

Reklama w kontekście zakupowym: aplikacje Listonic i Moja Gazetka.
Wyniki kampanii, metodologia Brand Performance i dane kontaktowe.

Listonic i Moja Gazetka

Listonic i Moja Gazetka to dwie wiodące polskie aplikacje mobilne towarzyszące konsumentom na ścieżce zakupowej – od inspiracji i planowania, po realizację zakupów w sklepie. Razem tworzą kontekst zakupowy, w którym reklama trafia do użytkownika dokładnie w momencie podejmowania decyzji, a nie przy okazji przewijania social mediów.

Listonic to mobilna lista zakupów – użytkownicy planują w niej zakupy, dodają produkty i realizują je w sklepie. Reklamy pojawiają się dokładnie w momencie tworzenia listy zakupów, co daje realny wpływ na to, co trafia do koszyka.

Moja Gazetka to aplikacja z gazetkami promocyjnymi i ofertami sieci handlowych – miejsce, w którym konsumenci szukają inspiracji zakupowych, nowości produktowych i promocji, zanim jeszcze zdecydują, co i gdzie kupić.



Dane pochodzą z realnych list zakupów i aktywności w gazetkach promocyjnych – nie z ankiet ani deklaracji – co czyni je bezpośrednim odzwierciedleniem intencji zakupowych polskich konsumentów.

Reklamy prowadzą na landing page (LP), łączą landing page z opcją dodania produktu do listy (LP + ATL) lub działają w wariancie wyłącznie ATL. Dodanie produktu do listy zakupów jest możliwe wyłącznie w wariantach LP + ATL oraz only ATL – sam landing page (LP) tej opcji nie zawiera.

METODOLOGIA

Jedyne badanie, które pokazuje wpływ kampanii ATL na rozpoznawalność marki

Brand Performance to nie tylko bezpłatne narzędzie do sprawdzania popularności marek – to również punkt wyjścia do rekomendacji kampanii i miara jej efektu po zakończeniu.



☞ Tylko Brand Performance pokazuje, jak kampania reklamowa w aplikacjach Listonic i Moja Gazetka przekłada się na rozpoznawalność marki.

WYNIKI

Case studies kampanii

Wybrane wyniki kampanii zrealizowanych w Listonic i Mojej Gazetce – pełna lista case studies dostępna na ads.listonic.com/pl/realizacja/.

ROAS 7,73x

Sieci handlowe

Ponad 24 000 dodań produktów do list zakupów, koszt ATL 1,70 zł. Kampania wspierająca drive to store, promocję i sprzedaż oferty retailera.

CTR +89%, ROAS 2,27

OTC (leki bez recepty)

18 349 dodań do list zakupów oraz wzrost siły koszyka o +25,4%. Kampania łącząca sprzedaż, add-to-list i wybór marki.

ROAS 2,67x

Słodyczne

Wzrost wskaźnika lojalności wobec marki o +53% w opisywanej kampanii – efekt na sprzedaż, trial i lojalność marki.

ROAS 2,5x

Wędliny

Wzrost siły koszyka o +10,7% oraz wzrost pozycji marki w kategorii.

+50% wyników

Chipsy – kampania EURO 2024

Sezonowy wzrost sprzedaży i widoczności marki przy okazji wydarzenia sportowego o jasnym momencie konsumpcji.

Chcesz pokazać te wyniki swojemu zespołowi? Pełna lista realizacji: ads.listonic.com/pl/realizacja/

ZAUFANIE

Marki i agencje, które z nami pracowały



KONTAKT

Porozmawiajmy o kampanii

Napisz kilka słów o celu kampanii, kategorii produktowej i orientacyjnym budżecie – a zaproponujemy format i KPI dopasowane do Twojego briefu.

Małgorzata Olczak

Head of Sales, Listonic Ads

- Tel.: 665 421 223
- E-mail: molczak@listonic.com

ads.listonic.com · brands.listonic.com · listonic.com