



28 городов

83 магазинов

120 магазинов до конца 2016

В программе лояльности

Like IT:

465 000 карт на руках у клиентов

89 000 000 тг. на картах клиентов

>60% покупок (тг.) происходит с использованием **Like IT**



Like IT



Предоставление сервисов: работа с данными

- ✓ Сегментация участников, создание групп:

Личные данные:

- география;
- возраст;
- пол;
- сем. статус;
- дети;
- наличие автомобиля.

Транзакционные данные:

- в разрезе дат;
- покупки в выходные;
- покупки в будние дни;
- совершали покупки в текущем месяце;
- не совершали покупок в текущем месяце.

Сегментирование по событиям:

- Дата активации бонусов;
- Срок истечения;
- День рождения на след. неделе.

- ✓ Работа с группами Участников по заданным признакам;
- ✓ Предоставление отчетов по заданной группе;
- ✓ Анализ по заданным критериям.

The screenshot shows a CRM interface with three filter panels at the top and a data table below. The filters are: 1. 'Получить группу участников' (Get participant group) with criteria like 'Дата активации бонусов' and 'Срок истечения'. 2. 'Получить участников по событиям' (Get participants by events) with criteria like 'Дата активации бонусов' and 'Срок истечения'. 3. 'Получить участников по сегменту' (Get participants by segment) with criteria like 'Дата активации бонусов' and 'Срок истечения'. The table below has columns for 'Имя', 'Фамилия', 'Пол', 'Дата активации бонусов', 'Срок истечения', and 'Сегмент'.

Имя	Фамилия	Пол	Дата активации бонусов	Срок истечения	Сегмент
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Евгений	Евгеньев	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный
Александр	Александров	Мужчина	15.05.2018	15.05.2019	Активный



Триггеры используемые для инициирования коммуникации

- ✓ Миграция между группами либо нахождение в группе (RFM);
- ✓ События – ДР, активация бонусов, истечение срока и т.д.;
- ✓ Акции по географическому признаку – открытия, локальные акции;
- ✓ Акции по демографическому признаку – 8 марта, 23 февраля;
- ✓ Транзакционные данные – приверженность бренду, покупка без аксессуара;

Уровень автоматизации СМС рассылок - 50%;

Рост отклика – 120 %

Рост доли лояльных клиентов в ТО – 85%

Чистота базы

ID	Покупатель	D	R	F	M	Есть на сайте	Макс.чек, грн	Средн.чек, грн	Кол-во покупок	Сумма покупок	Первая покупка	Последняя покупка	Подпись	Пересчет	Действия
31906	380271062458	0	1	1	1	Нет	10	10	1	10	Вчера в 23:03	Вчера в 23:03	Сегодня в 02:17		
31685	380671000097	0	1	1	1	Нет	81	81	1	81	Вчера в 22:31	Вчера в 22:31	Сегодня в 02:17		
31664	380671048440	0	1	1	1	Нет	98	98	1	98	Вчера в 21:10	Вчера в 21:10	Сегодня в 02:17		
31683	380271088352	0	1	1	1	Нет	71	71	1	71	Вчера в 20:31	Вчера в 20:31	Сегодня в 02:17		
31662	380271088337	0	1	1	1	Нет	40	40	1	40	Вчера в 20:01	Вчера в 20:01	Сегодня в 02:17		
31661	380671048290	0	1	1	1	Нет	73	73	1	73	Вчера в 19:10	Вчера в 19:10	Сегодня в 02:17		
31660	380271080217	0	1	1	1	Нет	30	30	1	30	Вчера в 18:11	Вчера в 18:11	Сегодня в 02:17		

Предоставление сервисов: аналитика и отчетность

- ✓ Учет объёма продаж (часы, день, неделя, месяц);
- ✓ Учет начисления кеш-бек;
- ✓ Демографические данные покупателей: фильтр:
 - пол, возраст, география ;
- ✓ Количество Участников, активность;
- ✓ Предоставления отчетность в разрезах требований.

Раздел анализа содержит в себе данные о транзакциях и личные данные участников. Анализ транзакций в режиме реального времени. Возможность создания сегментов и сохранения в группы для дальнейшей работы с ними: запуск спец. предложений, рассылки уведомлений, email/sms рассылки, выгрузка данных по требованию.

