Маркетинговые возможности

систем автоматизации

Здравствуйте!

- Меня зовут Жанна, и я маркетолог

Приятно познакомиться!

- Меня зовут Жанна, и я маркетолог
- Работаю с системами гостеприимства с 2009 года

Приятно познакомиться!

- Меня зовут Жанна, и я маркетолог
- Работаю с системами гостеприимства с 2009 года
- Хотела поступать на программирование, но влюбилась, и поступила на журфак :l

Приятно познакомиться!

- Меня зовут Жанна, и я маркетолог
- Работаю с системами гостеприимства с 2009 года
- Хотела поступать на программирование, но влюбилась, и поступила на журфак :l
- Изучаю антропологию феномена гостеприимства, гостеприимство территорий и инфраструктур, руковожу отделом маркетинга RUMI Group *(iiko forever!)*

Приятно познакомиться!

- Меня зовут Жанна, и я маркетолог
- Работаю с системами гостеприимства с 2009 года
- Хотела поступать на программирование, но влюбилась, и поступила на журфак :l
- Изучаю антропологию феномена гостеприимства, гостеприимство территорий и инфраструктур, руковожу отделом маркетинга RUMI Group *(iiko forever!)*
- Мне ~~не~~ везет с ITшниками...

Что будет?

- Почему маркетологи такие доставучие?

Что будет?

- Почему маркетологи такие доставучие?
- Почему "айтишник" должен работать под началом директора по маркетингу?*

*мнение спикера может не совпадать с мнением организаторов конференции

Что будет?

- Почему маркетологи такие доставучие?
- Почему "айтишник" должен работать под началом директора по маркетингу?*
- Ваши насмешки, возмущения и претензии

*мнение спикера может не совпадать с мнением организаторов конференции

Маркетинговое уравнение

ТР * СЧ = ОБ ОБ - ЗЧ = ЧВ ЗП = ЧВ * М%

ТР = (new + return + reserved + bankets + delivery)*temp
оч
кол-во столов * єффективность исполь-я * оборачиваемость

New = охват * конверсию в базу

Return = new * лояльность

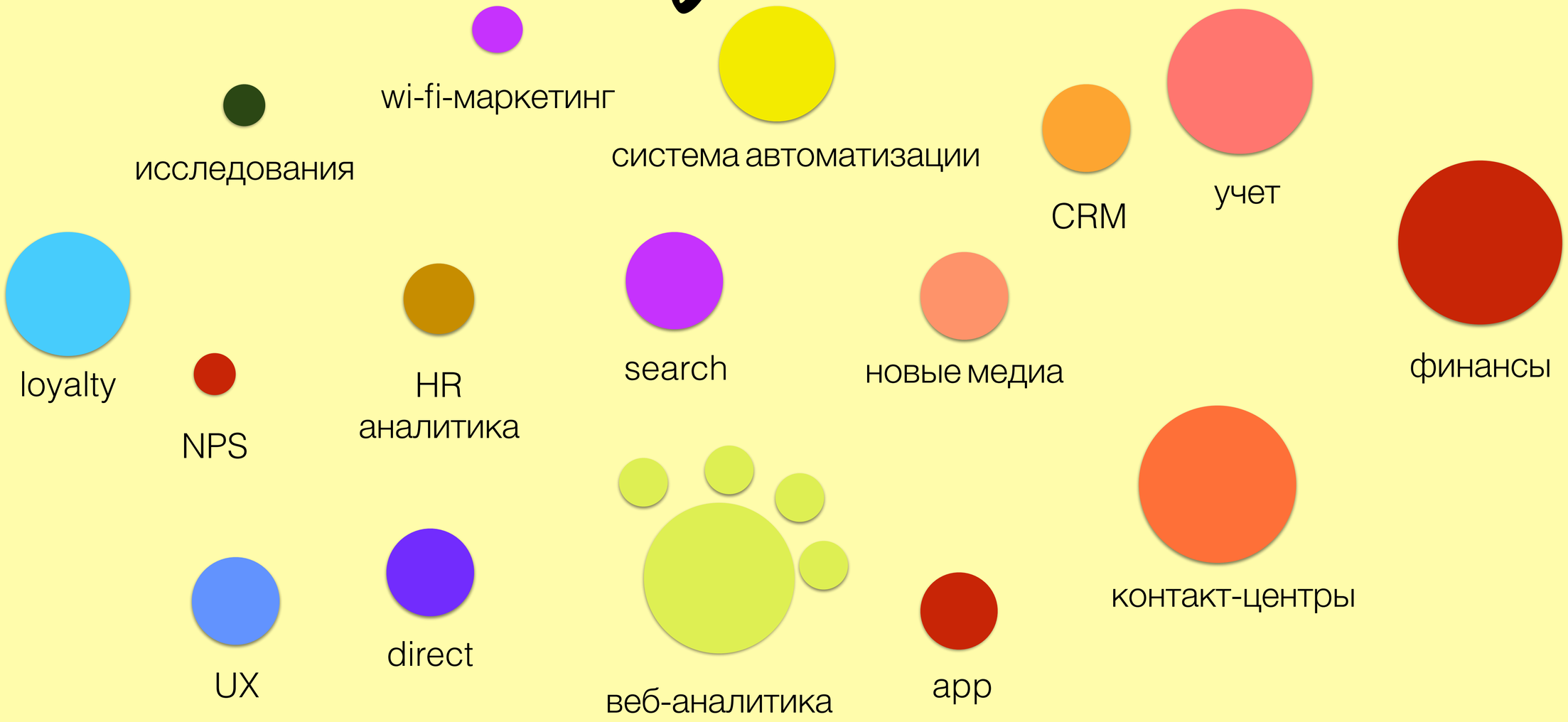
СЧ = количество позиций в чеке*архитектуру цены
оч
продающее меню + продающий официант

Охваты = (web + context + calls + remarketing + smm + ... + wom) * (креатив - риски)

Обычная история

- Выбираем систему автоматизации
- Знакомство с технарями. Долго и мучительно тянем оптоволокно до заведения
- Бедный телефон. Городской телефонный номер остался от предыдущего предприятия. Сойдет. Ставим телефон на кассу. Где ж ему еще стоять?
- Мыльная опера с сайтом.
- Мобильное приложение. Пришли умные ребята, разработчики мобильных приложений. Не дорого. Красиво. Вы обрадовались. Купили
- Поисковые сети. Руки добрались до контекстной рекламы. Ремаркетинг? А я могу это сделать сам?
- Провода и шнуры.
- Нашли дырки
- Привели маркетолога
- Вы решили серьезно развивать доставку
- Вы хотите поставить IP-телефонию и настроить контакт-центр. Омни... омни что?

Источники данных



Маркетинговая IT-структура ресторана / сети заведений

Веб

Источники траффика

- SEO
- SMM & SMO
- контекст
- ремаркет
- КМС & РСЯ
- Партнеры и тематические площадки
- youtube
- медийка
- партнеры

WWW

Целевые действия гостя:

- звонок (SIP-номера)
- заказ звонка
- заявка на накопительную карту
- скачивания и установки моб.приложения
- бронь столика
- запрос банкетного меню
- доставка
- обратная связь
- отзыв
- социальные действия
- консультация в чате
- подписка на новости и анонсы

Структура веб-представительства:

- посадочные страницы на продукты (доставка, банкеты, сеты, спецпредложения)
- электронная коммерция Доставка
- база знаний / ответы на вопросы
- корпоративный сайт / новостные ленты

Мобильное приложение - интегрированное с CAP

Интеграция по API

лучше выбирать "родное" приложение

Важно!
Использовать UTM-метки для ссылок на ваши страницы для каждой промо и рекламной кампании

Важно!
- [+] подключить и настроить веб-аналитику Google Analytics и Яндекс.Метрика
- [x] на всех формах и "спасибо"-страницах должны быть #якоря для настройки Целей и конверсий в веб-аналитике
- [+] очень желательно при разработке структуры сайта и написании контента руководствоваться семантическим ядром
- [x] все формы нужно интегрировать с вашей системой автоматизации и/или CRM
- [+] Важно, чтобы к каждой новостной ленте была подключена RSS-лента. Пригодится для внешней интеграции (email-маркетинг, моб.приложение итп) по RSS
- [x] В приоритете - мобильная версия

Контакт-центр & Customer Care

IP-телефония
- [x] SIP-номера - по одному на акцию (+ рестораны, офис и др.)
- [x] Входящие и исходящие каналы
- [x] VoIP-телефонный аппараты, софтфоны на компьютерах, ZOIPer на сматрфонах
- [x] IP-телефония (настройка сценариев и правил переадресации, удобная аналитика - номеров по отдельности и сводная, запись звонков)

Рабочая почта
- [x] Все заявки с сайта дублируются на почту
- [x] Желательно на gmail (корпоративный ящик)
- [x] Все рабочие смартфоны желательно на Android, завязаны и сихронизированные на рабочем gmail
- [x] Все номера входящих звонков записываются (имя, группа контактов) - и синхронизируются с gmail

Онлайн-консультации
- [x] Корпоративный whatsapp - все контакты записываются в телефонную книжку
- [x] "Живой чат" на сайте и посадочных страницах
- [x] Клиентское сообщество - ответы на вопросы
- [x] Комментарии на сайте и в социальных сетях

Модули CAP
- [x] Модуль CRM
- [x] Резервация и прием банкетов
- [x] Доставка
- [x] Call center

CRM

Важно!
- [+] Обязательна интеграция с системой автоматизации ресторана. Лучше ставить "родную" CRM-ку
- [x] Единая идентификация гостей по номеру телефона
- [+] Запросите API у поставщиков CAP, сразу же начните искать подрядчиков-интеграторов. Удачи в этом!)

Оффлайн

- Wi-Fi-менеджмент гостевой сетки
- People Counters
- Email-маркетинг
- Видеонаблюдение
- Пластиковые карты - привязка к номеру телефона
- Планшеты обратной связи / оценки
- SMS-маркетинг
- ТВ-ресиверы и звуковое оборудование

Пара примеров

Входящие неотвеченные звонки. Июль

Часы	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресе	Grand Total
00			2	2		5	3	12
01	1		1	3	2	4		11
02		2					1	3
03				3	1			4
04						1		1
05		3				2		5
07							7	7
08	3	7	18	20	6			54
09	20	6	16	27	8		7	84
10	8	85	56	56	35	4		244
11	8	24	30	39	46	3	10	160
12	11	22	37	43	43	7	11	174
13	5	9	25	9	14	12	6	80
14	9	9	39	18	16	6	6	103
15	9	20	21	31	16	18	2	117
16	9	23	66	39	33	17	3	190
17	17	16	38	55	21	2	7	156
18	9	6	23	24	5	11	1	79
19	2	17	8	28	15	8	4	82
20	4	12	1	5	10	7	2	41
21	4	12	3	4	5	5	9	42
22	16	13	2	18	4	6	1	60
23	5				4	4	3	16
Grand Total	140	286	386	424	284	122	83	1725

Входящие неотвеченные звонки. Август

Часы	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресе	Grand Total
00						2		2
01				2	2			4
02							2	2
03				2				2
05						4		4
07							12	12
13			14		8			22
14		14		8	2			24
15		6	2	4	8	2		22
16			8					8
17	6		2				2	14
18	2	2				2		6
19		8						8
20							2	2
21	2			6	4			12
22		2			4			6
23	2		2	2	2			8
Grand Total	12	36	28	24	30	10	18	158

Сентябрь. Температура и кол-во чеков
160
120
80
40
0

Сентябрь. Температура и средний чек
12000
9000
6000
3000
0

Доходы

Благодаря Platius вы дополнительно заработали: 3 615 930,00 kzt

[UP] - гость повысил ранг	3 126 658,00
[Hold] - гость удержал ранг	489 272,00
[Referrals] - «Приведи друга»*	0,00
[In] - гость впервые получил ранг	2 935 889,00
[Other] - повторные посещения	771 684,00
Всего сумма чеков гостей	7 323 503,00
[Spent] - гость потратил бонусных рублей	161 730,60

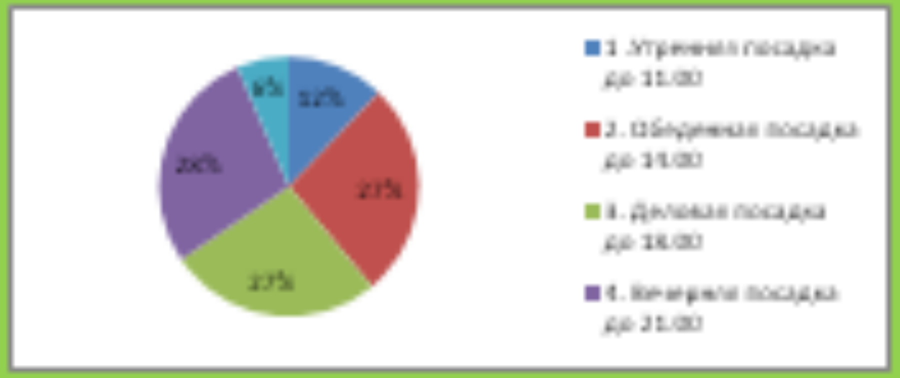
Дополнительными покупками считаются покупки, позволяющие получать ранг (UP) или удержать его (HOLD).

Статистика по гостям

База данных пополнилась на	2 842	лояльных гостей
Вы «владеете» своими гостями*	100%	вам известны их мобильные телефоны
	7,2%	вам известны их личные данные ФИО/пол/возраст/эл.адрес
Конверсия составила	14,9%	
Средний чек гостей Platius на	22,1%	выше, чем у остальных
Затраты бонусами эквивалентны затратам на предоставленные скидки	2,2%	

*Согласно лицензионному соглашению гость дал вам право коммуницировать с ним

	Учетный период	[illegible]	[illegible]	сен 15					окт 15					ноя 15					дек 15					янв 16					
	Неделя			01.09-06.09	07.09-13.09	14.09-20.09	21.09-27.09	итого	05.10-11.10	12.10-18.10	19.10-25.10	26.10-01.11	итого	02.11-08.11	09.11-15.11	16.11-22.11	23.11-29.11	итого	30.11-06.12	07.12-13.12	14.12-20.12	21.12-27.12	итого	28.12-03.01	04.01-10.01	11.01-17.01	18.01-24.01	25.01-31.01	итого
Общие	Кол-во транзакций	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Кол-во банкетов								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Кол-во резервов								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Кол-во гостей			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Средний чек	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Средний на гостя:		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Эффективность отдела	Затраты на маркетинг	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	% от оборота заведения	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Кол-во гостей в базе	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Новых гостей в базе:	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Стоимость транзакции	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Стоимость гостя в базе:	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Постоянных гостей (бесплатный плов):								21	19	23	12	35	24	29	19	19	83	6	23	12	22	79	23	10	34	14	14	62
	% постоянный гостей:								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	% резервации								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Базы	Анкеты офлайн					[illegible]			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		
	База рассылки								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Мобильное приложение			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	TheKarma			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Социальные сети									[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Всего:			[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Структура выручки	1.Утренняя посадка до 11.00			79470	223147	438943	482197,01	2176201,01	210011	87955	114472	169982	637992	120443	105570	89407	112299	464660	150073	276749	187974	606820	1120175	372929	109131	130054	282697	199992	721527
	2. Обеденная посадка до 14.00			1332063	1109999	1303288	955942	4782271	1805210	1805112	1890425	1709131	8168400	1881659	1822418	2115267	1881110	8317365	1476193	1842879	1382732	6656913	7752409	1405959	1369990	1761432	1660539	1523559	6813647
	3. Деловая посадка до 18.00			917979	1199432	1030972	1243134	4740561	1320402	1171980	1299940	1279947	5365235	1664944	1629974	1293421	1365122	6353961	1274875	1311779	1749038	6099230	6657674	1410259	1629599	1734391	1306071	1421775	6913330
	4. Вечерняя посадка до 21.00			1079170	1201440	1340995	937209	4997767	110911	994943	1123603	1214990	4907637	1298891	1741088	1321099	1149951	6184244	1136291	999990	1282702	4723239	5462279	1234144	1216093	1149069	1282279	1197909	5367441
	5. Ночная посадка до 00.00			212339	339197	219165	265914	1158295	199952	209469	211160	280063	1002736	312350	265785	231443	321559	1130019	255339	229481	361997	1130098	1316410	329979	224902	249133	217991	232929	4687633
	6. Банкеты:								155432	89088	255199	149999	639409	55555	235994	229107	179245	971771	85459	330044	399099	171391	1069100	101917	27144	409070	104259	22257	571739
	9. Доставка								280850	191760	197830	170570	811010	497942	294780	185323	201019	1251991	421550	316020	388110	697990	2701120	875450	437910	640910	729094	696080	2722427
	10. Сервис 10%								474279,9	436665,9	494951,1	494999,3	1992190	390999,4	393959,9	302979,4	491949,5	2249014	466277,6	469994,5	517010,9	528820	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	494480	2099991
	Диаграмма, %																												
Доходность заведения	Средний расход на одного гостя								299	339	319	297	79	279	299	327	322	336	379	342	327	349	333	457	456	419	379	369	372
	Оборот на зал (300)								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	Оборот на стул (120 посадочных мест)								39323,217	36361,317	36737,59	36749,61	166015,9	49741,53	47192,6	41999,45	40192,21	187334	40449,15	36692,042	43094,19	44026,67	185159	39607,217	39121,6	41756	39579	38706,7	174029
	Среднее время пребывания гостей																												
	Доходность на час работы ресторана (105)								45199,4	41555,6	44271,5	44294,1	189732,4	53416,9	53600,3	47879,7	45699,7	214086,5	46236,5	44379,5	48239,1	50316,2	211952,7	45265,4	43567,5	47721,1	45233,1	44236,2	199999,7
Финансы отдела	Маркетинговый бюджет (всего)	1605900	1605900	451475	451475	451475	451475	2064752	486475	464965	439275	451475	518565	488725	438175	456475	451475	1856850	451475	451475	451475	451475	1806100	451475	451475	451475	451475	451475	1805900
	ФОТ отдела:																												
	Затраты на аутсорс							[illegible]																					
	Технические затраты:							[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]						[illegible]							
	Медиа-размещение																												
	Диаграмма, %																												
Сайт	Посетителей	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]			[illegible]	
	Новых пользователей	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]			[illegible]	
	Возвратных посетителей (%)	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]			[illegible]	
	Общая конверсия	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]							[illegible]	
	% заполнения форм	4,27%	2,79%	3,49 %	2,79 %	3,87 %	2,54%	3,10%	3,50%	2,58%	2,54%	1,71%	2,66%	2,72%	3,05%	3,17%		website is	website is o	website is of	website is off								
	% заказа доставки																	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
Телефония	Бюджет:	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
	% от общего бюджета:	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
	Входящих (всего)	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]								
	Пропущенных	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]								
	Стоимость входящего звонка	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
	% неотвеченных звонков:	[illegible]	[illegible]						[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]								
	Ср. время ожидания ответа (сек):	11,20	7,07						11	12	11,5	11,6	11,525	4,7	5	5	6	5,175	6		6,6								
	Входящих на кассу 201, 209								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]								
	Входящих 202 (МРТ-доскат)								[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]								



0
НОВЫХ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

858
ПОСТОВ
ЗА ВСЕ ВРЕМЯ

16
ПОКАЗОВ БАННЕРА
ЗА СЕГОДНЯ

597
ВСЕГО
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

400990
АУДИТОРИЯ
ПОСТОВ

15325
ПОКАЗОВ БАННЕРА
ЗА ВСЕ ВРЕМЯ

Доступность точек доступа Wi-Fi

100%

Средняя за месяц

Последние события

Авторизация в Wi-Fi 09:39
через кнопку "Пропустить"

Авторизация в Wi-Fi 09:39
через кнопку "Пропустить"

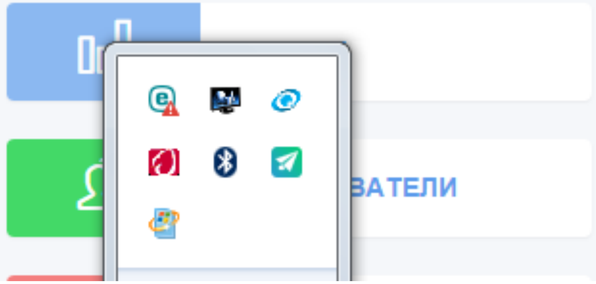
Авторизация в Wi-Fi 09:24
через кнопку "Пропустить"

Последние пользователи

Мадина Каныбекова Написать
Зарегистрирован 08.02.2016

Шухрат Турдиев Написать Написать
Зарегистрирован 11.02.2016

Дархан Абдразаков Написать
Зарегистрирован 25.02.2016



Вызовы

- упрощение
- мобильность
- персонализация & лояльность
- помощь в быстром принятии решений
- HR-аналитика, посмотреть в глаза "своим"

Слово вам!

Жанна Прашкевич
Запишите прямо сейчас:
+7 701 400 1799 (mob / whatsapp)

Получить карту маркетинговой структуры: http://bit.ly/profitkz

zhanna@prashkevich.com
http://prashkevich.com