



Datawiz Loyalty

Service for targeted and omni-channel communications

Datawiz Inc.

Проблема

- Низкая конверсия (1,5%) на нетаргетированную рассылку.
- Клиент устает от спама и отписывается от рассылки, мы теряем клиента.

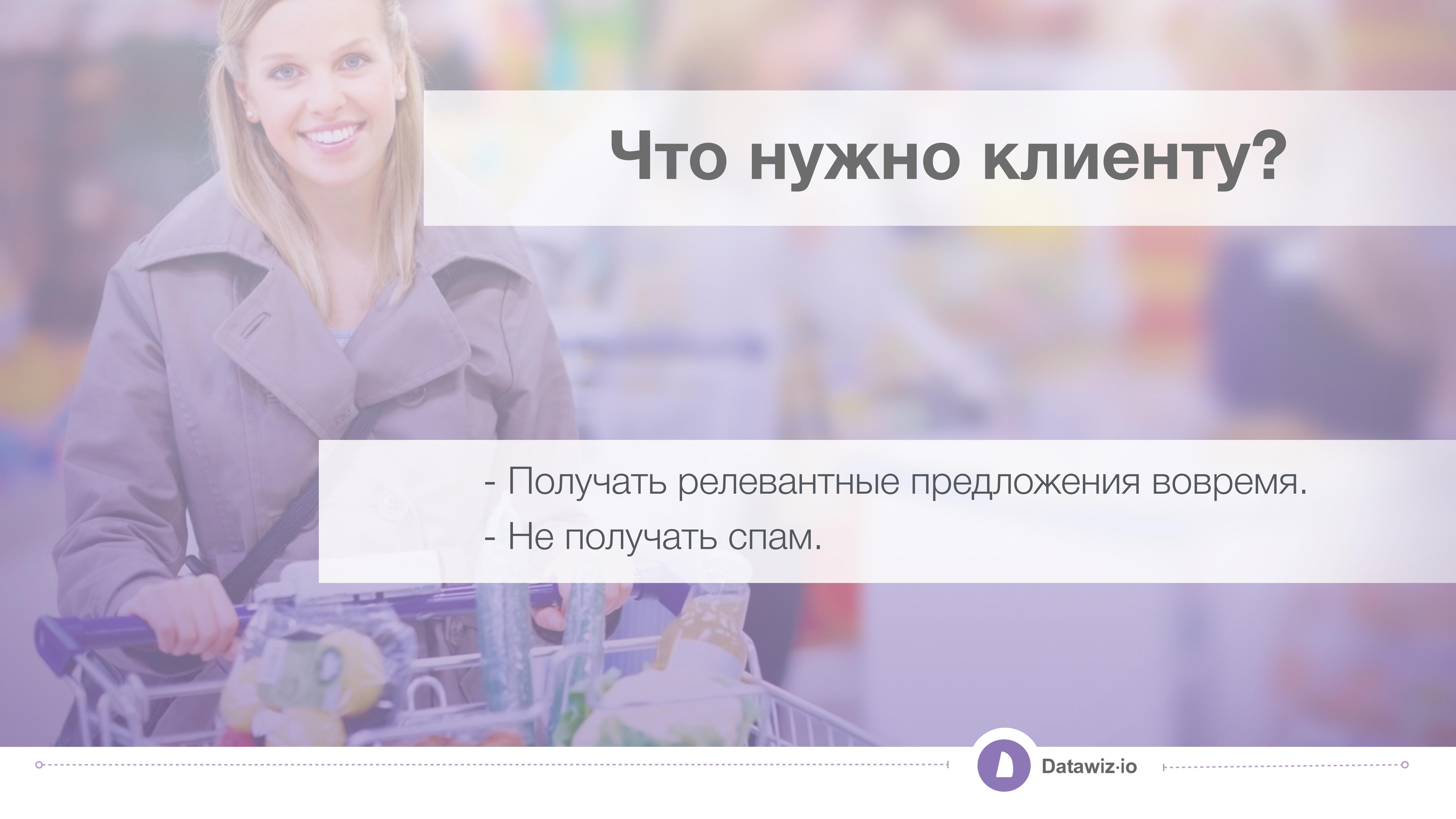


Причина

- Нет единого профиля клиента.
- Персонализация в лучшем случае сводится к обращению по имени в массовых рассылках.
- Нет удобного инструмента для таргетированной рассылки.

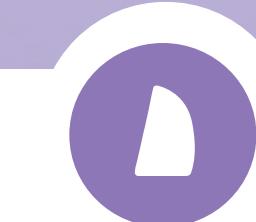


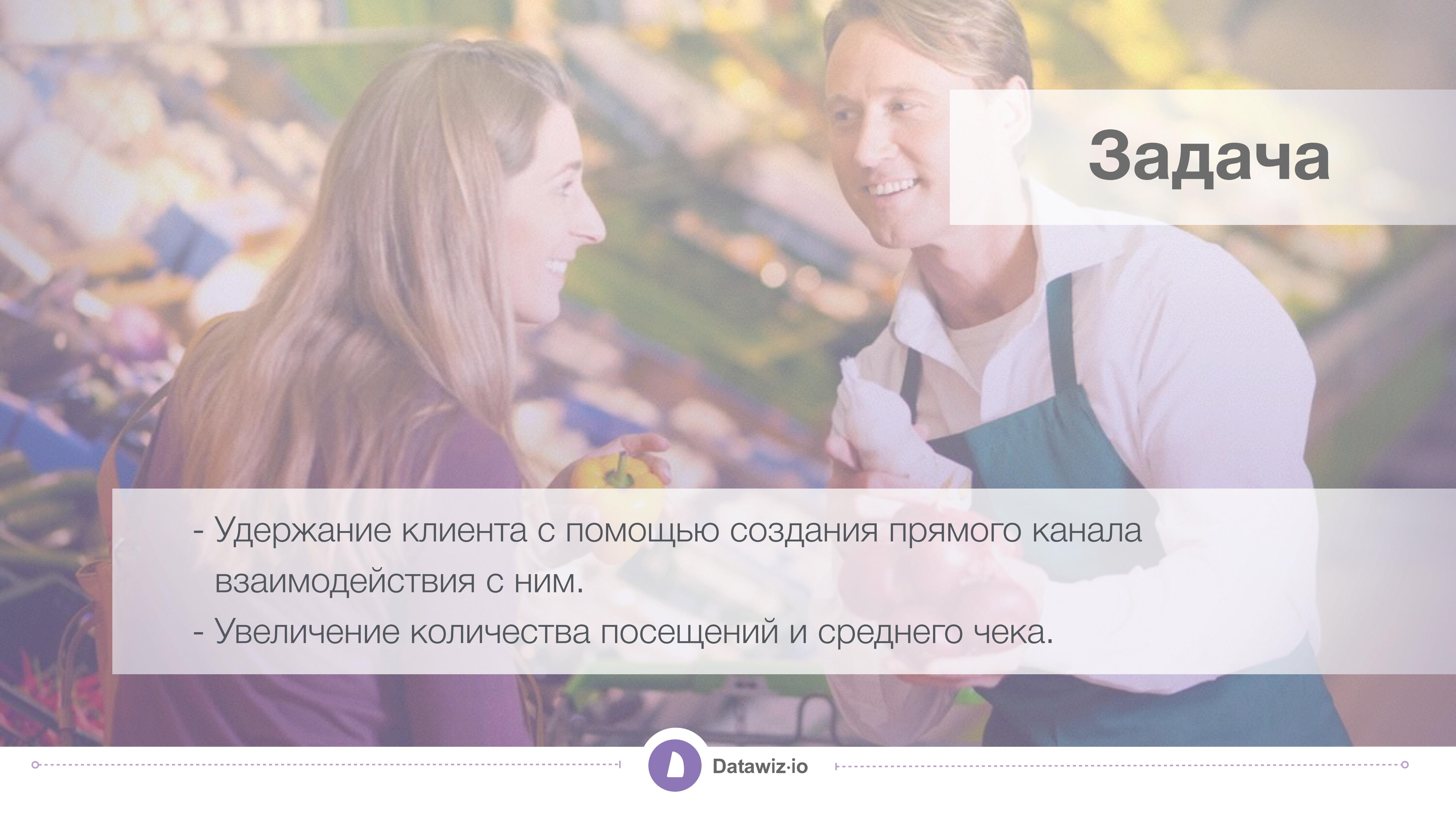
Datawiz.io

A woman with blonde hair, wearing a light-colored trench coat, is smiling and pushing a shopping cart. The cart is filled with various grocery items like bottles and containers. The background is slightly blurred.

Что нужно клиенту?

- Получать релевантные предложения вовремя.
- Не получать спам.



A photograph of a woman with long brown hair smiling and holding a yellow apple. She is interacting with a man wearing a white shirt and a dark apron, who is also smiling. They appear to be in a grocery store or market setting.

Задача

- Удержание клиента с помощью создания прямого канала взаимодействия с ним.
- Увеличение количества посещений и среднего чека.



Что нужно маркетингу?

- Автоматизированные инструменты решения маркетинговых задач.
- Гибкие возможности таргетирования.
- Подсчет и анализ аудитории в онлайн режиме.
- Оценка эффективности рекламных кампаний и рассылок.
- Оценка эффективности маркетинговых каналов.



Что нужно бизнесу?

- Выстроенные маркетинговые процессы.
- Увеличение среднего чека.
- Увеличение частоты покупок.
- Прозрачность метрик.
- Оптимизация рекламного бюджета.
- Репутация и имидж.



Datawiz Loyaty

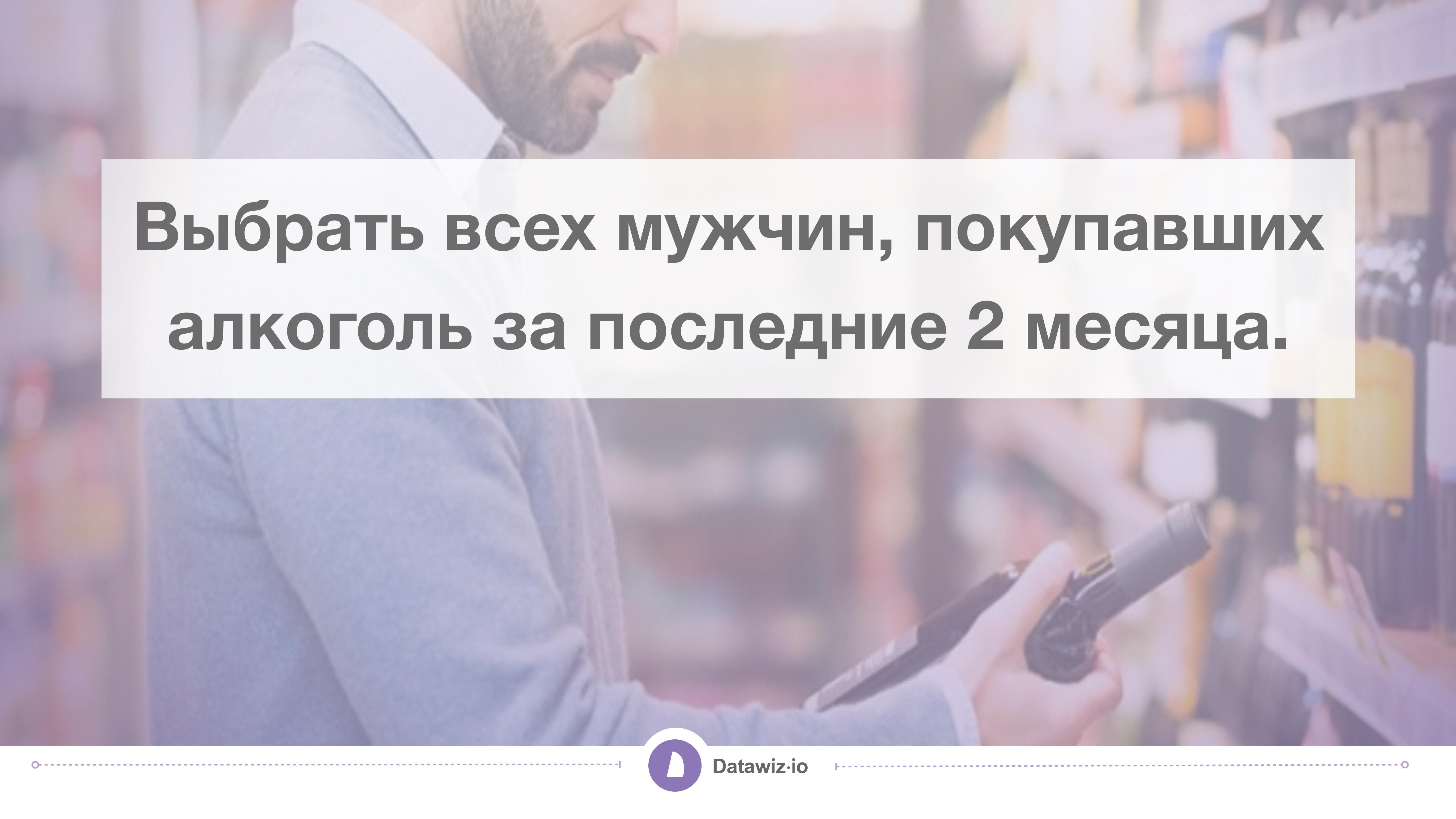
Онлайн-сервис для анализа клиентов из программы
лояльности и коммуникации с ними посредством СМС-рассылки



Datawiz.io

Примеры использования сервиса





**Выбрать всех мужчин, покупавших
алкоголь за последние 2 месяца.**



Datawiz.io

Списки клиентов Кампании Профиль

Выход Lang

Установите период для анализа ▾

Выберите дату последнего визита ▾

Выберите категорию товаров ▾

Категория товаров

<input checked="" type="radio"/>	Алкогольні напої	▼
<input type="radio"/>	Все	▼

Установите частоту покупок ▾

Установите ценность покупок ▾

Выберите пол ▾

<input type="radio"/> Все	<input checked="" type="radio"/> Мужской
<input type="radio"/> Женский	

Установите дни и часы посещений ▾

Применить

Мужчины 01.01-01.03

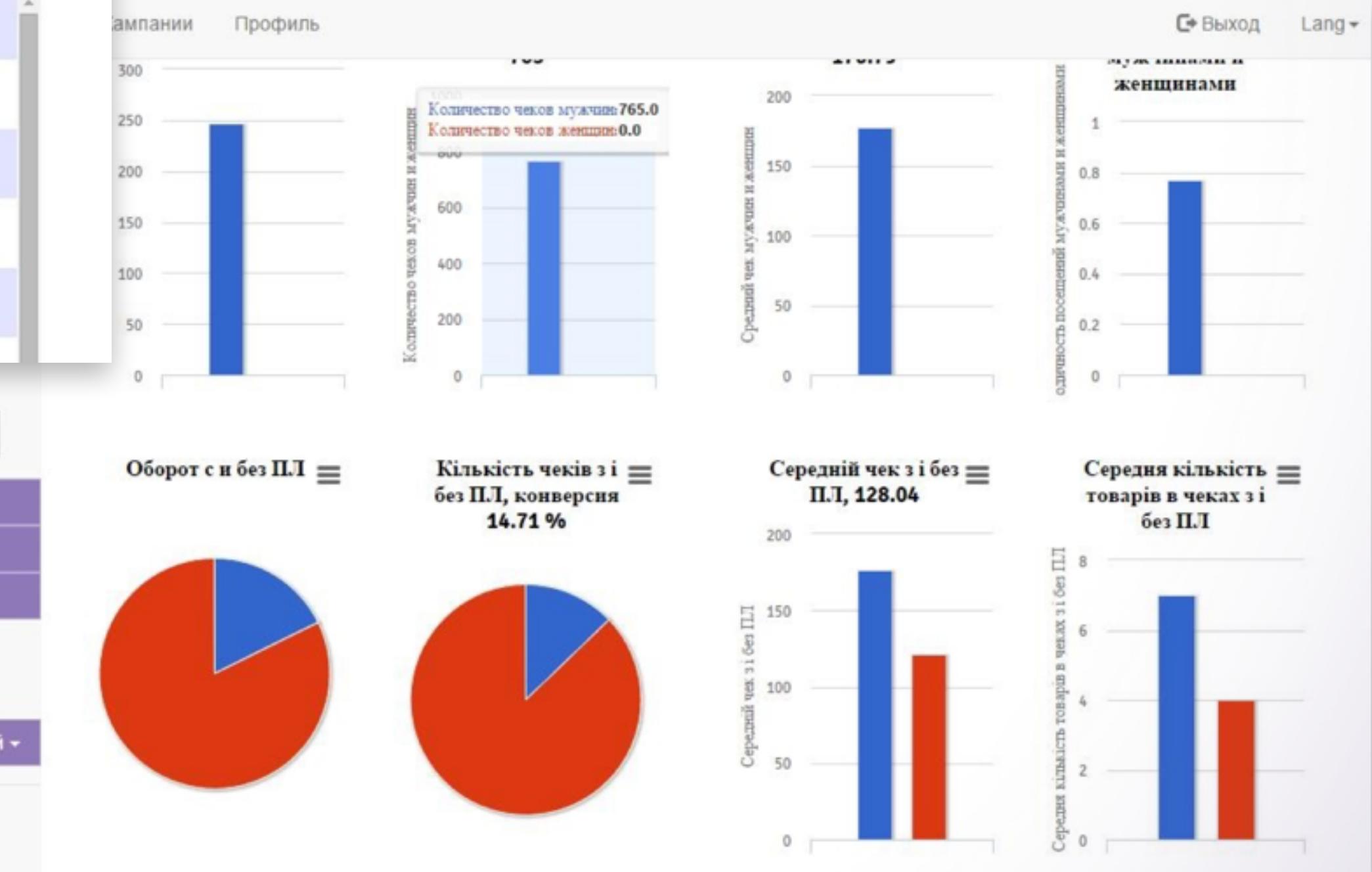
Список клиентов Статистика Сохранить

Показать 25 записей Поиск: Колонки

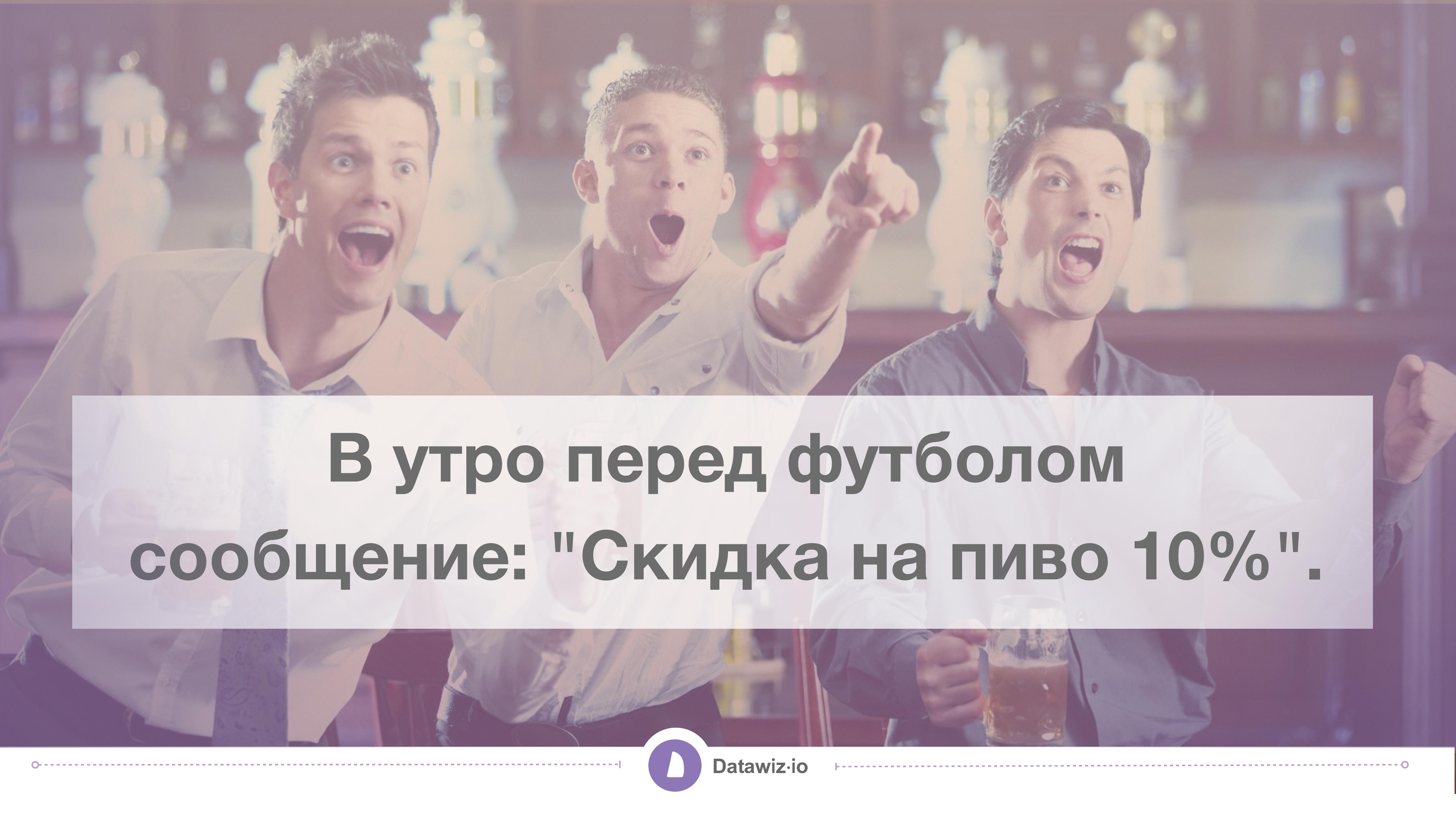
Фамилия	Имя	Отчество	Пол	Номер телефона	Дата первой покупки	Дата последней покупки	Кол-во дней в ПЛ	Количество чеков
Тащук Віктор	Вікторович	Мужской	+380505282100	2016-03-02	2016-03-02	0	1	
Гінчак Олег	Михайлович	Мужской	+380506721829	2016-02-27	2016-03-02	4	2	
Бузан Павло	Євгенович	Мужской	+380997500463	2016-02-27	2016-03-01	3	1	
Філічук Микола	Миколайович	Мужской		2016-02-23	2016-02-23	0	1	
Подонінський Геннадій	Євгенович	Мужской		2016-02-21	2016-02-21	0	1	

Акционные товары

<input checked="" type="radio"/>	Газета №3	▼
<input type="radio"/>	Установите частоту покупок ▾	
<input type="radio"/>	Установите ценность покупок ▾	
<input type="radio"/>	Выберите пол ▾	
<input type="radio"/> Все	<input checked="" type="radio"/> Мужской	
<input type="radio"/> Женский		
Установите дни и часы посещений ▾		
Применить		



Datawiz.io

A photograph of three young men in a bar setting. They are all shouting or cheering with their mouths wide open. The man in the center has his right arm raised, pointing upwards. They are surrounded by blurred lights and other people, creating a festive atmosphere.

**В утро перед футболом
сообщение: "Скидка на пиво 10%".**



Datawiz.io



Сформируйте SMS рассылку

Введите название кампании

Пиво-футбол 04.03

Имя отправителя

ВашМагазин

Процент для контрольной группы

10%

Время и дата отправки

2016-03-04 13:45



-10% на весь ассортимент пива, только сегодня!
ВашМагазин. Главная, 21

0

Тестовое сообщение

Количество клиентов с номером телефона: 174

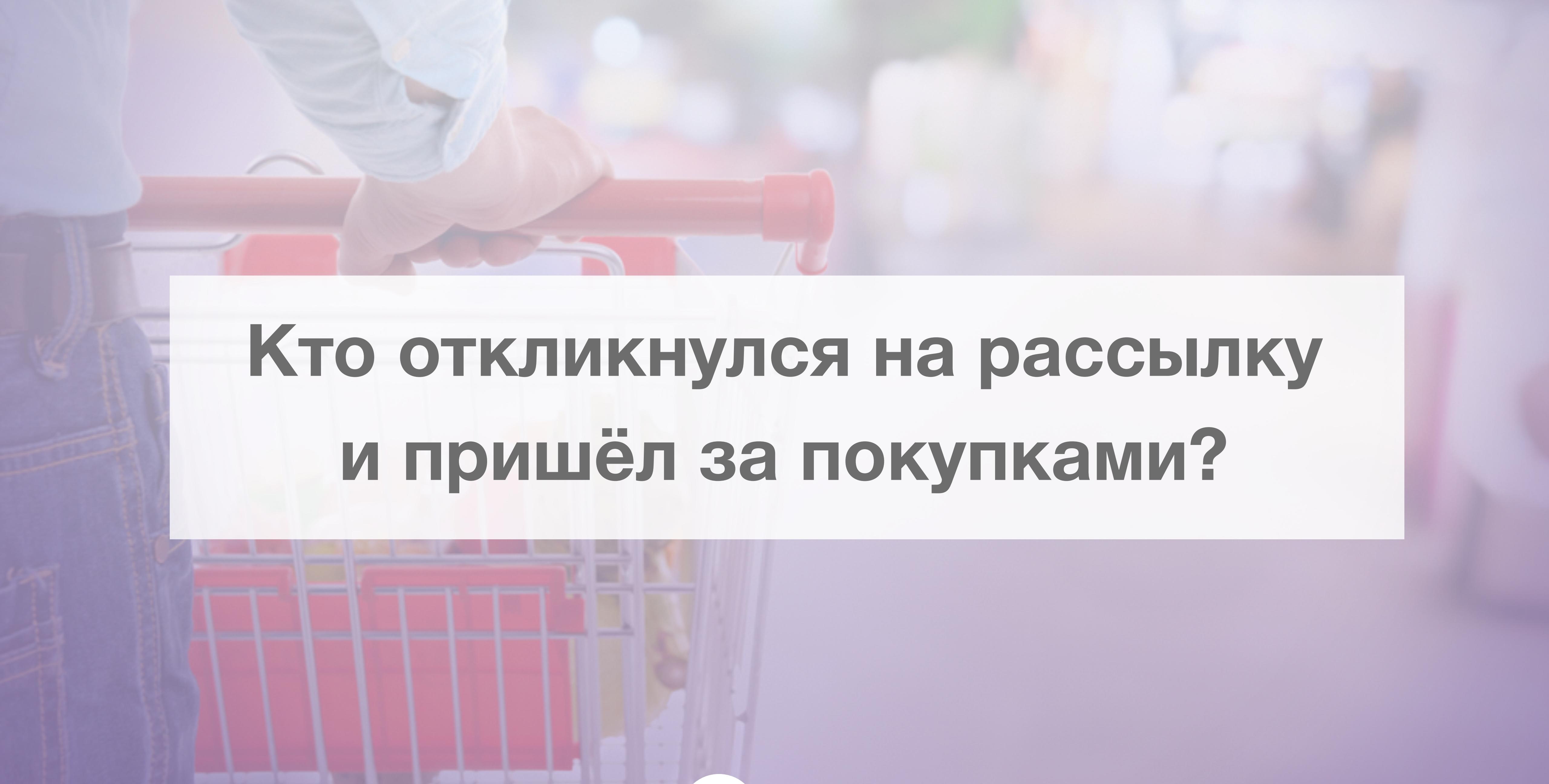
Будет отправлено 171 смс сообщений стоимостью 75 грн

Отменить

Отправить

Сохранить





Кто откликнулся на рассылку и пришёл за покупками?





Статистика

Рассылка

Контрольная группа

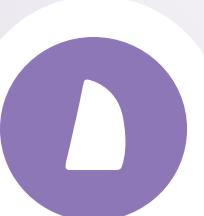
Ошибка отправки

Показать 10 записей

Поиск:

Колонки

Фамилия	Имя	Отчество	Пол	Номер телефона	Дата первой покупки	Кол-во дней в ПЛ	Количество чеков	Средний чек	Оборот	Кол-во купленных товаров	Среднее число товаров в чеке
Гаврилюк Ігор Іванович			Мужской	+380505038486	2015 Ноябрь 21	102	5	243.05	1 215.27	82.778	16.56
Спіцин Антон Володимирович			Мужской	+380953377499	2015 Ноябрь 13	111	11	84.34	927.73	74.822	6.8
Ілюк Сильвестр Василійович			Мужской	+380508743631	2015 Декабрь 01	94	7	119.93	839.54	40.088	5.73
Пістружак Валентин Васильович			Мужской	+380506726551	2015 Ноябрь 30	91	4	184.79	739.15	31.08	7.77
Жубя Тарас Васильович			Мужской	+380506721878	2015 Декабрь 31	59	2	309.31	618.62	27.124	13.56
Депутат Дмитро			Мужской	+380954441588	2015 Ноябрь 26	97	6	101.8	610.8	41.462	6.91
Гулага Ярослав Миколайович			Мужской	+380507395451	2015 Ноябрь 21	99	4	109.32	437.28	15.554	3.89
Подкідишев Єгор Анатолійович			Мужской	+380990703611	2015 Ноябрь 19	105	3	137.75	413.24	28.94	9.65



Какой доход принесла рассылка?



Datawiz.io



Datawiz.io

Списки клиентов

Кампании

Профиль

Выход

Lang ▾

Пиво-футбол 04.03

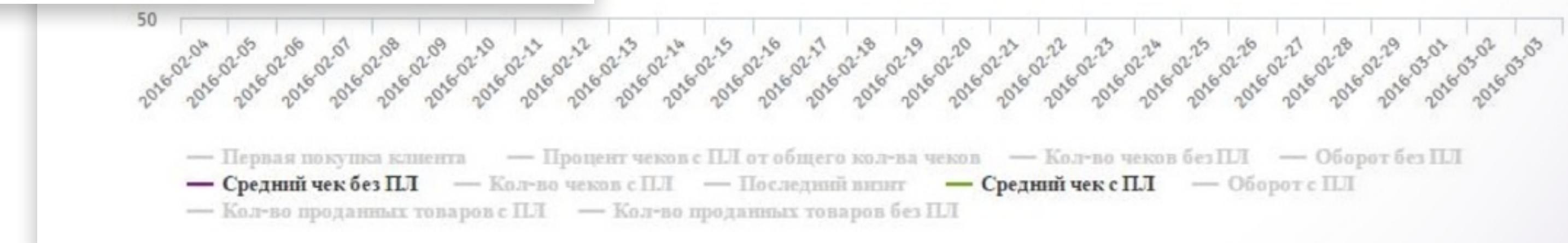
Сравнение с контрольной группой

Сравнение с предакционным периодом

	Рассылка	Контрольная группа	Разница	Разница в %
Количество клиентов	174,0	155,0	117,0	75,48
Количество клиентов, посетивших магазин	164,0	86,0	78,0	90,7
Процент клиентов, посетивших магазин	90,29	55,48	78,0	90,7
Оборот	50209,87	28138,69	22071,18	78,44
Средний оборот клиента	184,6	181,54	3,06	1,68
Количество чеков	486,0	210,0	276,0	131,43
Среднее кол-во чеков клиента	1,79	1,35	0,43	31,88
Среднее кол-во купленных клиентом товаров	16,65	16,36	0,29	1,8
Среднее кол-во товаров в чеке	6,7	7,43	-0,72	-9,73
Количество клиентов, купивших акционный товар	68,0	30,0	38,0	100,0
Процент клиентов, купивших акционный товар	25,0	19,35	5,65	29,2
Оборот по акционным товарам	4571,9	1814,47	2757,43	151,97
% от оборота акционных товаров	4,83	1,92	2,91	151,97

Кампании
ПрофильВыход
Lang ▾

Динамика показателей



Стратегические выгоды Datawiz Loyalty

- Персонализированные предложения на основе поведения клиента.
- Формирование долгосрочных отношений с покупателем.



Datawiz.io

Экономические выгоды

Datawiz Loyalty

- Рост конверсии: при ковровой рассылке - 1.5%, при таргетированной - 20-30%.
- Увеличение посещений магазина с 0.8 до 1.7 раз в неделю.
- Увеличение среднего чека на 25-30%.
- Уменьшение оттока на 17%.



Наши клиенты



Стоимость

Одно смс-сообщение 50 коп.





Datawiz Inc.

Украина, г. Черновцы,
ул. Небесной Сотни, 14-А

Тел. +38 (050) 337-73-53

E-mail: tonya@datawiz.io

<http://datawiz.io/ru/>