

RETENZA

CRM И ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Дайте клиентам повод вернуться.

Бонусы, цифровые карты и сообщения,
которые продолжают историю покупки.

Для бизнеса в Казахстане



Следующая продажа начинается с вашей базы.



01

Знать

История покупок
и сегменты клиентов

02

Мотивировать

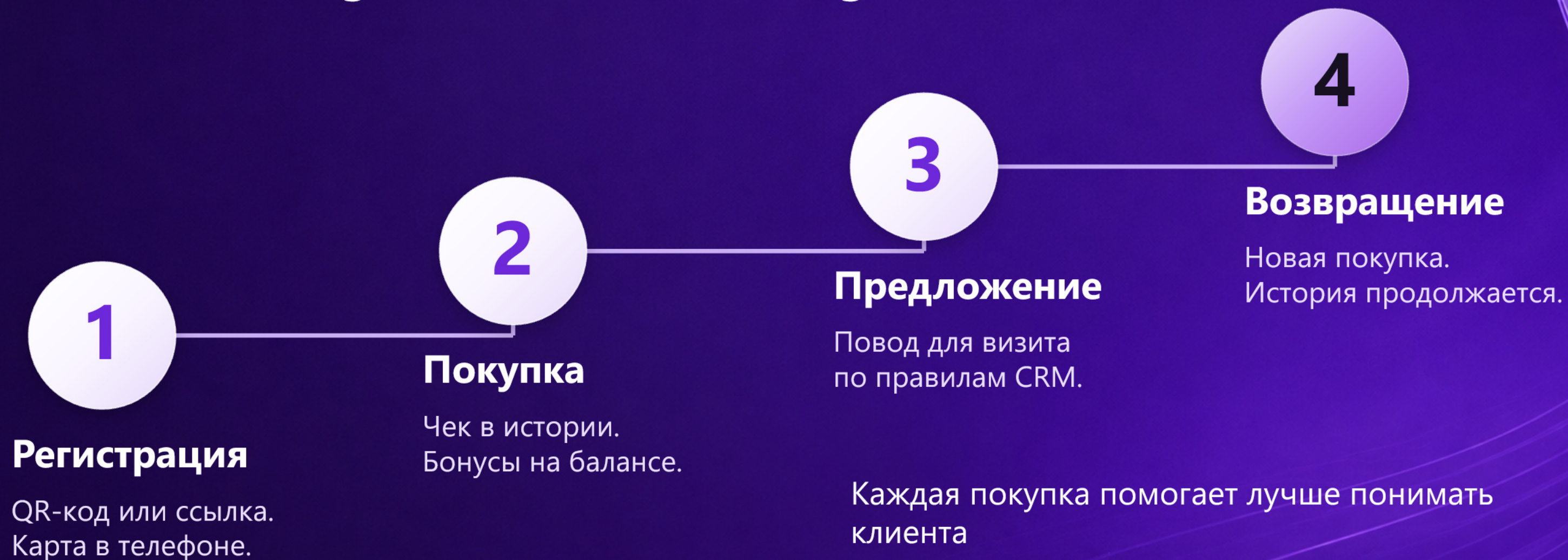
Бонусы, статусы
и персональные поводы

03

Возвращать

Сообщения в нужный
момент по правилам CRM

От первого QR до следующей покупки



Ваш бренд. Всегда под рукой.

Apple Wallet / Google Pay

- 01 Карта по QR-коду или ссылке
- 02 Баланс и статус обновляются
- 03 Без отдельного приложения



Концептуальный макет цифровой карты

Бонусы создают повод. Правила задаёте вы.



01

Бонусы

Начисление и списание при покупках.



02

Статусы

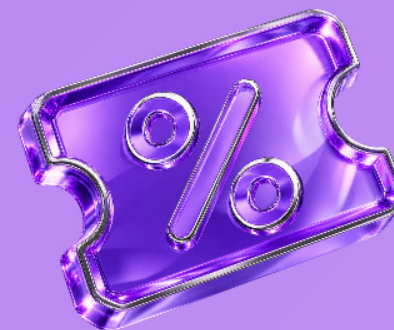
Новые преимущества по мере покупок.



03

Рекомендации

Поощрение клиентов за приглашение друзей.



04

Промокоды

Предложения под конкретную акцию.

Ставки, сроки действия и ограничения настраиваются под экономику бизнеса

У каждого клиента свой сценарий.

R**Давность**

Когда покупал

F**Частота**Как часто
возвращается**M****Сумма**

Сколько тратит

Новый клиент

Активный клиент

Давно не покупал

**Повод для второй покупки****Бонусы и новый статус****Персональное
напоминание**

Клиентскую базу можно импортировать из Excel или CSV

Нужное сообщение. В нужный момент.

СОБЫТИЕ В CRM

ПРИМЕР СООБЩЕНИЯ

День рождения



«Для вас есть подарок»

Бонусы истекают



«Ваши бонусы ждут вас»

Пауза в покупках



«Будем рады видеть снова»

КАНАЛЫ

Wallet Push
WhatsApp
SMS

Правила и канал отправки выбираются при настройке программы

Встраивается в ваш бизнес.

iiko

Cloud и локальный

R-Keeper**1C****RETENZA**

CRM + ЛОЯЛЬНОСТЬ

Poster**amoCRM****Bitrix24**

Конфигурацию, объём обмена и сроки интеграции уточняем до запуска

Покупки становятся понятной картиной.

СМОТРИТЕ НА ФАКТОРЫ ВЫРУЧКИ

Клиенты

Число покупателей



Частота

Как часто приходят



Средний чек

Сколько тратят

Бонусы под контролем

Лимиты / Права сотрудников
История операций

Лояльность ощущается лично.

Кафе, магазины, красота и услуги.
Поводы разные. Принцип один:
помнить о клиенте.

Концептуальная сцена



У повторной покупки есть измеримая ценность.

100

дополнительных покупок
за месяц

×

8 500 ₹

средний чек

=

850

тыс. ₹

дополнительной
выручки за месяц

ПРИМЕР ДЛЯ РАСЧЁТА, НЕ ПРОГНОЗ РЕЗУЛЬТАТА

Выручка не равна прибыли. В расчёте нужны бонусы, себестоимость и расходы.

Понятная стоимость.

ПЕРВЫЙ ГОД

600 000 ₴

КАЖДЫЙ СЛЕДУЮЩИЙ ГОД

120 000 ₴

тыс. ₴ в год



20%

от первоначальных 600 000 ₴
со второго года

За 3 года: 840 000 ₴

За 5 лет: 1 080 000 ₴

Запускаем по шагам. С фокусом на ваш бизнес.

01

Сценарий

Определяем задачу и первую механику.

02

Правила

Настраиваем бонусы, лимиты и сообщения.

03

Подключения

Связываем данные и проверяем обмен.

04

Старт

Обучаем команду. Смотрим на покупки.

Первый шаг: демонстрация Retenza на сценарии вашего бизнеса

Давайте дадим клиентам повод вернуться.

Посмотреть Retenza в деле

Покажем сервис на вашем бизнес-сценарии.

cloyal.itba.kz

+7 747 339 54 20

