

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ И
АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ КАМПАНИЙ В
«ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ+»
ОТ КОМПАНИИ «ИНТЕРПРОКОМ»

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ+

- позволяет использовать информацию, полученную с помощью систем CRM и BI, для планирования и подготовки маркетинговых кампаний
- позволяет анализировать результаты проведенных кампаний и корректировать их последующие этапы с учетом полученной информации

1

Проектирование

Проектирование омниканальных коммуникационных кампаний в цифровых и оффлайн-каналах

2

Автоматизация

Автоматизация процесса управления маркетинговыми кампаниями, возможность быстрого и широкого масштабирования

3

Совершенствование

Измерение и оценка эффективности кампаний / оптимизация.

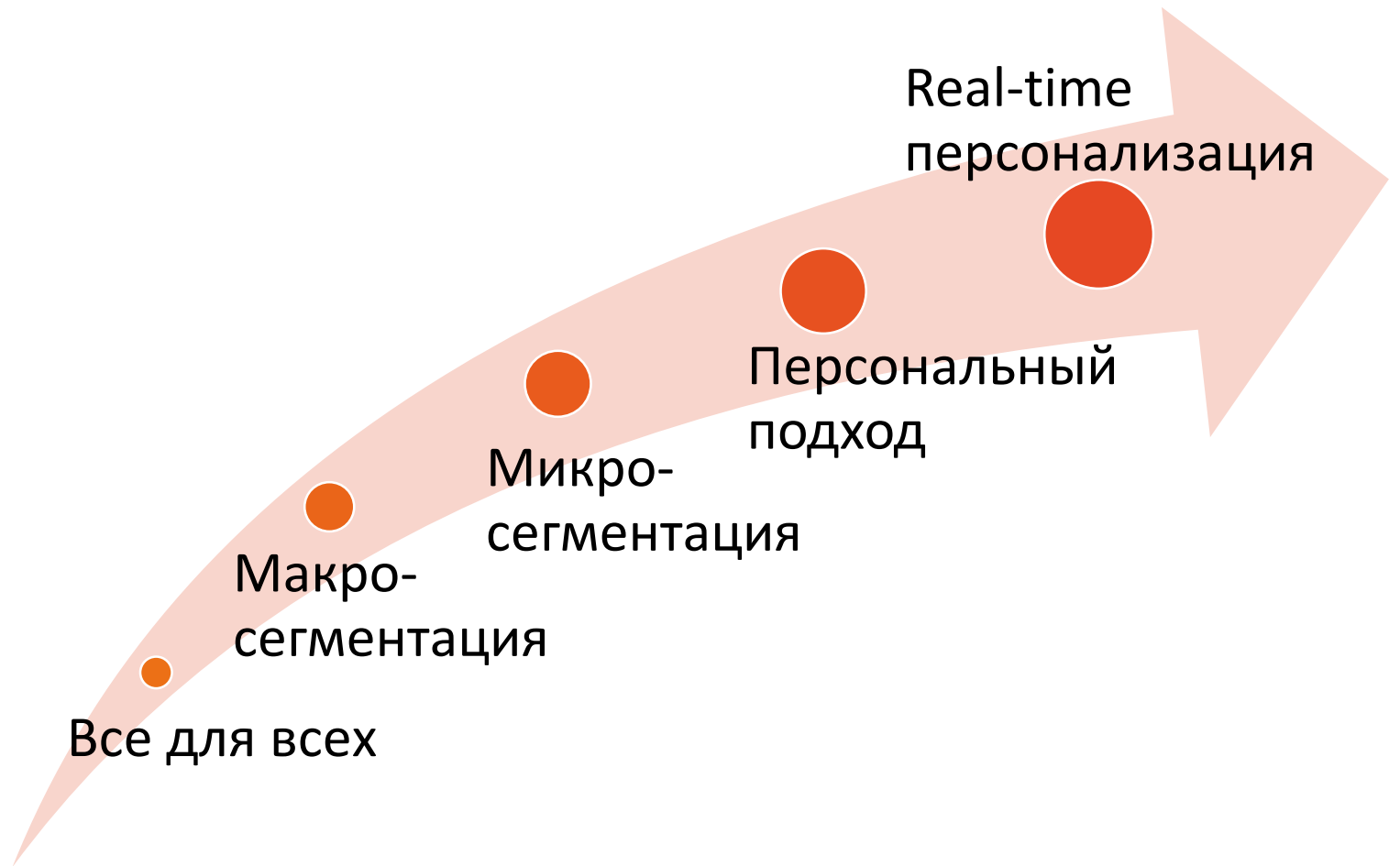
4

Интеграция

Легкая интеграция различных источников данных, каналов и прочих инструментов для маркетинга.

ТРЕНДЫ B2C

- Цифровизация
- Клиентоориентированный подход
- Смена поколений потребителей



ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПУТИ КЛИЕНТА (CUSTOMER JOURNEY)

Проектирование и визуализация пути клиента и целостного клиентского опыта с учетом всех возможных точек контакта с клиентом

- **Позволяет настраивать карту пользовательского взаимодействия с компанией** (Customer Journey Map), в которой указываются каналы взаимодействия с пользователем, время взаимодействия и контекст взаимодействия, настраиваются различные сценарии.
- **Карта может быть доработана несколькими пользователями**, имеет интерфейс согласования и используется для планирования коммуникаций через digital каналы, а также оценки эффективности этих коммуникаций при пост-анализе.

EMAIL МАРКЕТИНГ

Развитое решение для email коммуникаций.

Используется в проектировании персонализированных маркетинговых, сервисных и иных email сообщений.

- **Позволяет настраивать и отправлять динамический контент email-коммуникаций**
- **Имеет встроенную функцию, оценивающую вероятность прохождения письма спам-фильтрами** и выдает рекомендации по оптимизации письма, чтобы эту вероятность повысить
- **Позволяет встраивать в email возможность для поделиться контентом** письма через социальные сети.
- **Позволяет настраивать автоматические исполняемые и оцениваемые A/B и мультивариативные тестирования** контента письма. Пользователь имеет возможность задать срок тестов и результат, при котором победивший вариант будет автоматически показан на 100% аудитории.

МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Широкие возможности по использованию мобильных приложений, мессенджеров и SMS для коммуникации с клиентами

SOCIAL MARKETING

Проектирование и исполнение маркетинговых кампаний в соцсетях Facebook, Twitter, Instagram

А ТАКЖЕ:

- Позволяет настраивать и отправлять **mobile-push** и **web-push** уведомления
- Позволяет создавать **многошаговые опросники**, которые могут демонстрироваться пользователю на сайте или в мобильном приложении при определенных сценариях, к примеру, логин в личном кабинете, посещение определенной страницы сайта.
- Позволяет бизнес-пользователю создавать **посадочные страницы без использования html**-программирования
- Обладает возможностью отображения персонализированных маркетинговых кампаний в **виде банеров на сайте и в мобильном приложении** с учётом профиля клиента и его действий в данных системах
- Обладает возможностью формирования **файла с целевыми параметрами кампаний на внешних площадках**

КРОМЕ ТОГО

- Позволяет создавать и редактировать весь процесс планирования и проведения маркетинговых кампаний в виде визуального макета блок-схемы кампаний
- Поддерживает механизм «перетаскивания»
- Позволяет сохранить часть схемы с процессами, как многократно используемы шаблоны
- Позволяет пользователям копировать существующие кампании и создавать на их основе новые, а также объединить несколько кампании в группу кампаний – волну
- Запланировать проведение кампаний автоматически, на любое время любого дня, приостановить и запустить кампании или волны кампаний вручную или по достижению определенного условия, к примеру, объема проданных продуктов
- Установить автоматическую отсрочку запуска, как любого элемента блок-схемы, так и всей кампании

АВТОМАТИЗАЦИЯ КАМПАНИЙ

Создание и автоматизация
многошаговый,
многоканальных
персонализированных
маркетинговых кампаний и
автоматизация управления
ими на протяжении всего
жизненного цикла

- Позволяет **распределять клиентов по маркетинговым кампаниям** с учетом максимизации или минимизации целевой функции при соблюдении ограничивающих правил.
- **Целевая функция может быть производной переменной** и задаваться бизнес-пользователем математической формулой на основе показателей, загруженных в витрины системы.
- **Учитывает соблюдение бизнес-правил для множества кампаний**
- **Ограничения** могут создаваться на уровне количество контактов, на уровне количество коммуникаций через определенный канал, на уровне пропускной способности маркетинговых каналов, на уровне совместимости предложений в одной маркетинговой кампании, а также любых других бизнес параметров, участвующих в оптимизационном сценарии.

КРОМЕ ТОГО

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ПРОДВИНУТАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ

Продвинутая аналитика позволяет более таргетно адресовать предложения добиваясь очень высокой вероятности отклика на него

+

УМНАЯ ГЕОЛОКАЦИЯ

Использование возможностей по работе с геозонами для доставки своевременных релевантных предложений Вашим клиентам.

РАСПОЗНАВАНИЕ И ОТСЛЕЖИВАНИЕ ОТКЛИКОВ

Автоматически отслеживание откликов всех видов на кампанию и сохранение их истории

- Позволяет использовать 1 из 3 методов атрибуции (соотнесения окликов с предложениями):
 - Наиболее близкое соответствие;
 - Частичное соответствие;
 - Множественное соответствие.
- Позволяет настраивать бизнес-сценарии на несколько уровней откликов, например, выстраивать цепочку откликов от намерения до покупки.
- Поддерживает возможность настройки, определения и отслеживания различных уровней откликов (например, открытий электронных писем, перехода по ссылкам в письмах, заказов, связанных с электронными письмами, запросов с последующим заказом, и т. п.)

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ

Управление жизненным циклом предложений осуществляется отдельно от кампаний в отдельном интерфейсе.

Все предложения хранятся в каталоге предложений.

- Позволяет осуществлять выбор продвигаемого предложения для каждого сегмента и микросегмента кампании при помощи графического пользовательского интерфейса из репозитория предложений
- Позволяет сохранять созданные предложения в качестве шаблона для последующего использования
- Позволяет настраивать различные параметры предложений – атрибуты (название, описание, продукт, канал)
- Производит базовый поиск предложений по любому из атрибутов
- Позволяет управлять актуальностью предложений – устаревшие предложения будут отображаться в списке предложений более блеклыми (серыми)
- Хранить версию предложений – каждая новая версия (шаблон с изменёнными параметрами) сохраняется, как новое предложение
- Настраивать разграничение прав доступа для работы с предложениями на разных стадиях жизненного цикла
- Прогнозировать доступность товаров на определённые даты в момент выбора предложения при создании компаний

РАБОТА С ИНСАЙТАМИ

Позволяет выявлять инсайты из данных о текущей производительности ваших кампаний, которые позволяют принимать своевременные управленческие решения для улучшения результатов вашей кампании.

+

ТЕСТИРОВАНИЕ

Мультивариантное тестирование кампаний позволит вам убедиться, что ваша коммуникация будет доставлена правильному адресату по правильному каналу.

РАБОТА С ЭКОСИСТЕМОЙ

Открытая маркетинговая экосистема с преднастроенной интеграцией с источниками данных, маркетинговыми решениями

ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГА

Прозрачность в показателях эффективности работы всех маркетинговых кампаний. Всесторонняя отчетность по любым KPI, кампаниям, каналам и т.д.

Система содержит встроенный модуль BI, который позволяет:

- В графическом режиме создавать новые отчёты
- Настраивать существующие отчёты
- Настраивать отчеты «с перекрестными ссылками»
- Публиковать отчеты, распространять и пересылать по электронной почте
- Управлять правами доступа к отчётам для разных ролей пользователей
- Проводить ad-hoc анализ, секционирование и фрагментирование

Система содержит набор преднастроенных отчётов, которые позволяют оценить число контактов и откликов, изменение по сравнению с контрольной группой, доход на отклик, прибыль на отклик, стоимость одного контакта, доход, валовая выручка, стоимость всех контактов, чистая прибыль, ROI, чистая прибыль (контрольная группа), инкрементальный ROI.

Система обладает возможностью сбора статистики о результатах проведённых коммуникаций с площадок web-аналитики. Например, из Google Analytics, Яндекс Метрика, Double Click

КРОМЕ ТОГО

Интерфейс интеграции с данными из нескольких источников позволяет:

- Работать со всеми стандартными форматами данных, в том числе плоскими файлами и не требует создания новой витрины данных или создание определенной схемы данных
- Настраивать интеграцию с источниками для работы с ними в режиме реального времени, в том числе с существующими системами, хранящими «продуктовый каталог» компании
- Использовать данные из различных источников для сегментации и проведения кампаний
- Организовать совместное использование данные из различных источников данных
- Интерфейс подбора аудитории поддерживает работу с различными уровнями данных об аудитории в рамках кампаний, т.е. включать/исключать членов некоторой группы из кампании

ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- увеличение отклика
- увеличение продаж
- увеличение числа продуктов на клиента
- уменьшение оттока клиентов
- уменьшение расходов на коммуникации
- увеличение лояльности

Улучшение транзакционных результатов:

Объем продаж: + 0.5-1%
Величина заказа: + 15-20%
Trade ROI: + 15-20%

Повышение эффективности маркетинга:

Time to market: -40-80%
Затраты на маркетинг: - 20-40%
Объем кампаний: + 2-5x

Развитие отношений с клиентами:

Ценность клиентов: + 5-10%
Лояльность и удержание: + 10-15%
Ст-ть привлечения: + 25%-75%

Повышение эффективности маркетинга:

Отклики: up 10-50%
ROI кампаний: up 15-30%
Online marketing ROI: up 15-25x

Улучшение показателей прибыли:

Доход: + 1-3%
Маржа: + 2-5%

БОЛЕЕ 25 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА ИТ-РЫНКЕ

- Входит в число ведущих ИТ-компаний России по версии CNEWS и TADVISER
- Входит в число 10 самых быстрорастущих и 15 самых эффективных ИТ-компаний России согласно рейтингу CNews 2015*
- Более 400 клиентов в России и ближнем зарубежье
- Лучший бизнес-партнер IBM по аналитике в России и СНГ по итогам 2016 г.
- Награда за развитие PLM-решений по итогам работы DASSAULT SYSTEMES в Европе за 2016 г.
- Правообладатель ПО, зарегистрированного в Едином реестре российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных
- Сертификаты ФСТЭК на деятельность по технической защите конфиденциальной информации, ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008)

* Источник информации: [HTTP://WWW.CNEWS.RU/REVIEWS/2015](http://www.cnews.ru/reviews/2015)

МЫ ПОМОГАЕМ РАСШИРЯТЬ ГОРИЗОНТЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



- Банки и финансовые организации
- Транспорт
- Торговля
- Государственные учреждения
- Нефтяная и газовая отрасли
- Промышленность и производство
- Строительство
- Авиастроение и космическая отрасль
- Судостроение и судоремонт
- Автомобилестроение и машиностроение
- Образование





ИНТЕРПРОКОМ - ВАШИ ВЕРНЫЕ IT-РЕШЕНИЯ



www.interprocom.ru

Телефон: +7 495 781 92 64

E-mail: partner@interprocom.ru