

# Гео-персонификация в маркетинге

Опыт использования в Valtera

# Несколько слов о компании

[www.valtera.ru](http://www.valtera.ru)

- История компании началась в 2003 г.
- 85 розничных магазинов
- Собственный интернет-магазин
- Собственное производство и дизайн
- Клиентская база более 1 млн
- В 2015 года внедрили CRM

# Идеальный маркетинг

Он вообще бывает?

# Вот представьте себе...

- Вы получаете персональное предложение с подходящим товаром
- Тогда, когда вам это нужно
- В момент, когда вы находитесь рядом с магазином

Сказки?

Уже нет.

1

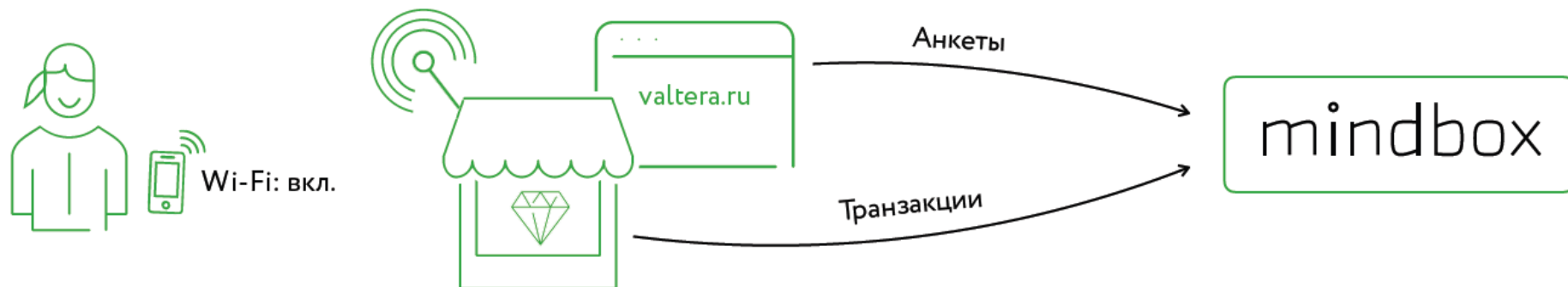


VALTERA  
ДРАГОЦЕННОСТИ

&

mindbox

персональные предложения существующим покупателям (участникам программы лояльности), рядом с магазином



Покупатель с телефоном, на котором включен WiFi, проходит мимо магазина Valtera

2

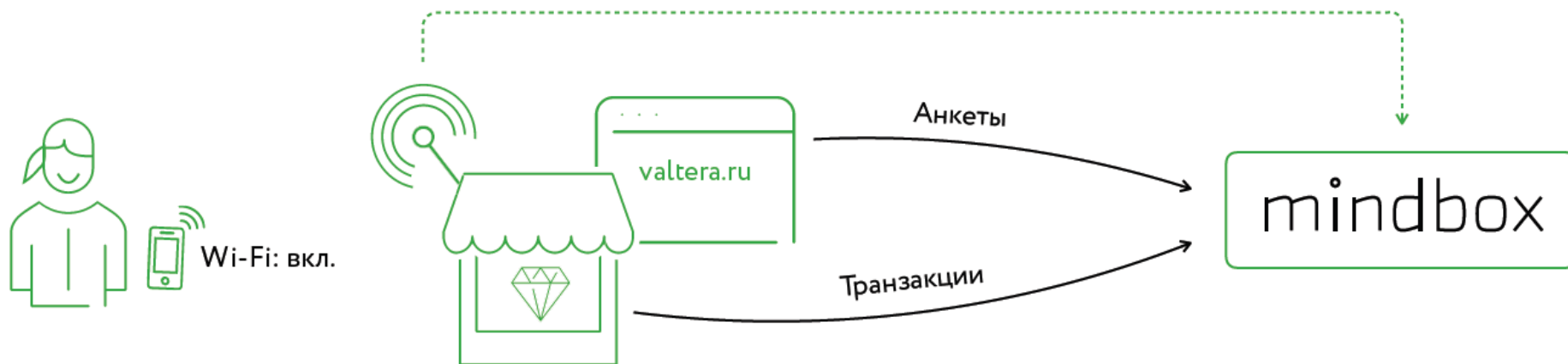


VALTERA  
ДРАГОЦЕННОСТИ

& mindbox

персональные предложения существующим покупателям (участникам программы лояльности), рядом с магазином

факт появления покупателя рядом с маячком



WiFi-маячок, установленный рядом с магазином, «ВИДИТ» покупателя и сообщает об этом в Mindbox



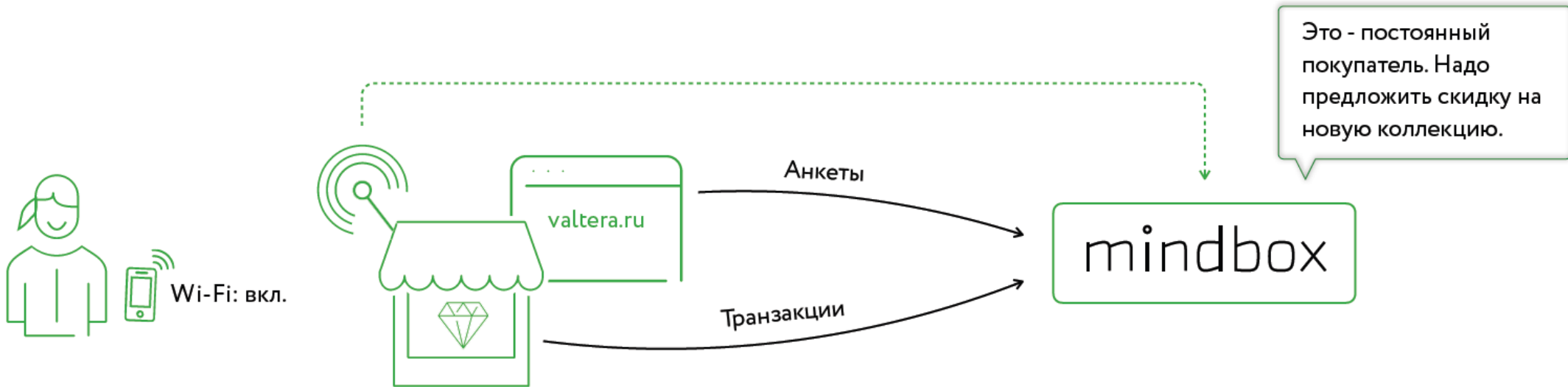
3



VALTERA  
ДРАГОЦЕННОСТИ

& mindbox

персональные предложения существующим покупателям (участникам программы лояльности), рядом с магазином



Mindbox анализирует данные о покупках и поведении покупателя и формирует персональное предложение (все это - в реальном времени)

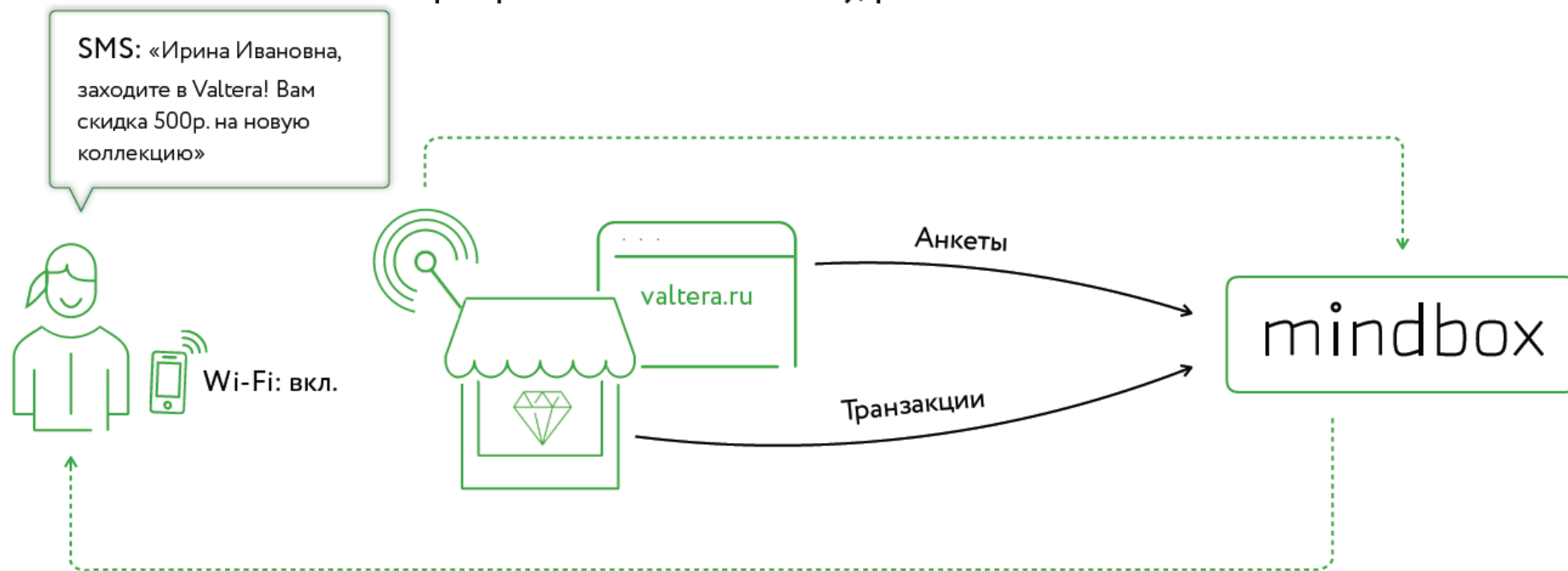
4



VALTERA  
ДРАГОЦЕННОСТИ

& mindbox

персональные предложения существующим покупателям (участникам программы лояльности), рядом с магазином



Покупатель получает спецпредложение в SMS, в момент когда он еще рядом с магазином и совершает покупку

5

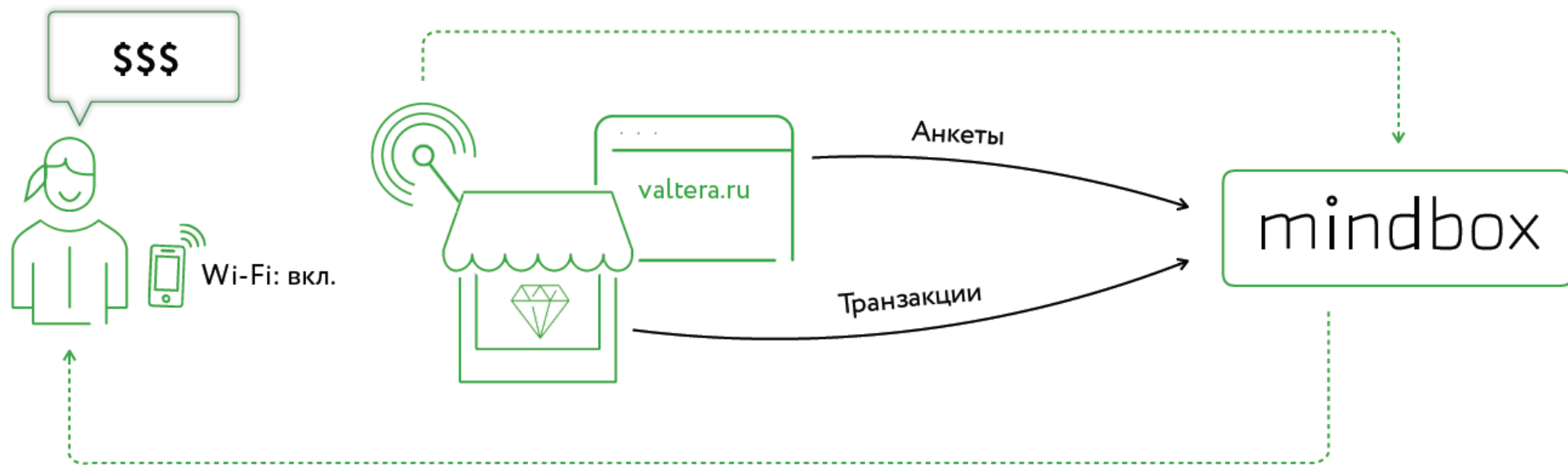


VALTERA  
ДРАГОЦЕННОСТИ

&

mindbox

персональные предложения существующим покупателям (участникам программы лояльности), рядом с магазином



Все довольны: магазин получает дополнительные продажи, покупатель - удобную напоминалку и персональные условия

# Резюмируя

[www.valtera.ru](http://www.valtera.ru)

**Быстро:** старт пилотного проекта за 2 недели, за 1 месяц вышли на продуктив

**Дружелюбно:** только аккуратная персонализированная коммуникация

**Эффективно:** конверсия в покупке даже на пилоте превысила 3%

**Удобно:** не нужно включать Bluetooth и устанавливать приложения на смартфон

# Что дальше?

[www.valtera.ru](http://www.valtera.ru)

**Персональные триггеры:** каждый клиент получает свой персональный оффер

**Настройка мультиканальности:** в зависимости от покупательского поведения – персональная коммуникация в «свой канал»

**Больше довольных клиентов:** клиенты довольны, все коммуникации подобраны специально для них в момент, когда они находятся рядом

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Колосков Станислав  
Маркетинг директор Valtera  
[stas.koloskov@gmail.com](mailto:stas.koloskov@gmail.com)