

## ЗооМаркет подключился к Manzana Online



Сеть товаров для животных «ЗооМаркет» была основана в Москве и в Московской области, сейчас продолжает свое развитие и в центральном регионе. Как многие другие, компания столкнулась с «проблемами роста», когда бизнес-процессы не всегда успевают за фактическим развитием: нужно было модернизировать CRM-систему. Стоимость обслуживания CRM-системы росла вместе с ростом оборота. Основным полем деятельности «ЗооМаркета» были и остаются розничные продажи в торговых точках.

Нужно было перейти на новую, более надежную CRM-систему с прозрачной ценовой политикой и возможностью коммуникаций с клиентами по таргетированным маркетинговым кампаниям. Причем сделать это так, чтобы программа лояльности в переходный период продолжала бесперебойно работать параллельно на двух системах. И, что важно, сделать переход на новую платформу плавно и незаметно для клиентов компании.

«Вакциной от болезни», связанной с проблемами роста стала Manzana Online — хорошо масштабируемая система для малого и среднего бизнеса. У компании Manzana был солидный и релевантный опыт — ранее она успешно внедрила систему управления программой лояльности федеральной сети зоомагазинов «Четыре лапы».

В итоге «ЗооМаркет» получила стабильную CRM-систему по управлению программой лояльности с мощным аналитическим модулем и возможностью подключения дополнительных «фишек». Компания уже задумывается о том, чтобы использовать открывшиеся перед ней новые возможности.

«У нас есть амбициозные планы по работе с нашими покупателями. Рассматриваем возможность подключения ботов в менеджерах, и будем более плотно работать с аналитикой. Ведь в Manzana Online есть доступ к профессиональному аналитическому инструментарию и всем необходимым сегментациям клиентского актива для настройки таргетированных рекламных акций, отклик на которые гораздо выше», — констатируют специалисты компании.



Manzana постоянно добавляет в свои продукты интеграцию с новыми сервисами, а для клиентов организует клубные встречи, на которых ритейлеры делятся своим опытом использования новых технологий. Мы уверены, что в скором времени услышим на одном из таких клубов историю успеха «Зоомаркета».