

## Самую выгодную программу лояльности среди ТОП-10 российских банков запустил Банк Хоум Кредит с помощью Manzana Loyalty

Банк Хоум Кредит запустил масштабную бонусную программу «Польза». В рамках программы держателям карты «Польза» начисляется от 2% до 4% от суммы любой покупки в виде баллов. Баллы можно использовать для возврата потраченных ранее по карте средств. Независимые эксперты из компании Frank Research Group, заключили, что новая программа «Польза» является наиболее выгодным предложением для универсального использования среди программ лояльности ТОП-10 российских банков. Для автоматизации программы лояльности «Польза» банк выбрал решение Manzana Loyalty на базе Microsoft Dynamics CRM.

Банк Хоум Кредит – один из лидеров на рынке финансовой розницы в России и Казахстане. Клиентская база превышает 30 миллионов человек, сеть дистрибуции – 9394 банковских офиса различных форматов, 1521 банкомат и платежный терминал, а также свыше 96 000 точек продаж.

Новая бонусная программа «ПОЛЬЗА» – уникальный для российского рынка проект, призванный предоставить пользователям дополнительные бонусы при оплате товаров. В основе программы – кредитная карта с бонусным функционалом. При оплате любых покупок картой «Польза» в категориях «АЗС», «Кафе и рестораны», «Путешествия» (авиа- и железнодорожные билеты, отели, туристические путевки) владелец карты получает 4% баллами, за любые другие – 2% баллами. Баллами можно возместить средства, потраченные ранее на покупки по карте – вернуть как часть суммы транзакции, так и всю сумму полностью. Один списанный балл равен одному зачисленному рублю.

Для автоматизации программы «Польза» банк выбрал уже проверенное ранее решение для управления Программой Лояльности – Manzana Loyalty от Manzana Group. Созданное на базе Microsoft Dynamics CRM, специализированное решение Manzana Loyalty содержит в себе полный набор необходимого функционала для эффективного и удобного управления Программой Лояльности розничной сети, банка и оператора Программы Лояльности.

*«Это уже не первый совместный проект Manzana Group и Банк Хоум Кредит. Приятно, что наши клиенты доверяют свои новые проекты команде Manzana Group и решению Manzana Loyalty на базе Microsoft Dynamics CRM. Мы очень гордимся тем, что представитель ТОП-3 российских розничных банков, выбрал нас для своих новых проектов в прошлом году. Прошлый год вообще был очень богат на новые проекты в области программ лояльности – целый ряд Программ Лояльности федеральных игроков рынка был автоматизирован с помощью Manzana Loyalty»,* – комментирует **Олег Паленов, генеральный директор Manzana Group.**

### Информация о компаниях:

**Банк Хоум Кредит** — <http://www.homecredit.ru/> — один из лидеров на рынке финансовой розницы в России и Казахстане, работает с 2002 года. Сотрудниками банка являются около 27 000 человек по всей стране, клиентская база превышает 30 миллионов человек. Сеть дистрибуции **Банка Хоум Кредит** насчитывает 9394 банковских офиса различных форматов, 1521 банкомат и платежный терминал, а также свыше 96 000 точек продаж в обеих странах. Банк является обладателем множества премий и наград, в числе которых: Национальная банковская премия «За внедрение современных банковских технологий» в 2014 году, [серебряная награда премии "БРЕНД ГОДА/EFFIE-2012"](#), [Премия информационного портала Banki.ru в номинациях «Иностранный банк года 2012»](#) и многие другие.

**Manzana Group** — [www.manzanagroup.ru](http://www.manzanagroup.ru) — консалтинговая компания, сертифицированный партнер Microsoft, разработчик CRM-решений для управления программами лояльности. Компания предлагает своим клиентам решения для управления программами лояльности ([Manzana Loyalty](#)), взаимоотношениями с клиентами ([Microsoft Dynamics CRM](#)) и специализированное решение для управления розничными сетями (Microsoft Dynamics AX for Retail). По признанию штаб-квартиры Microsoft компания Manzana Group вошла в пятерку наиболее успешных партнеров Microsoft Dynamics в мире по направлению Розничная Торговля (2012 PARTNER OF THE YEAR FINALIST - Microsoft Dynamics Retail Industry), а также была названа лучшим поставщиком решения для Розничной торговли в России (2012). Предоставляя Microsoft Dynamics CRM и Manzana Loyalty клиентам на условиях аренды, Manzana Group была признана лучшим хостинг-партнером Microsoft Dynamics CRM 2011. Среди клиентов компании: сеть магазинов товаров для детей «Кораблик», стадион ФК «Спартак» - «Открытие Арена», обувная сеть «Эконика», сеть независимых лабораторий «ИНВИТРО», сеть магазинов «Семь+Я», ювелирные магазины «Московский Ювелирный Завод», оператор программ лояльности «Золотая Середина», сеть фрешмаркетов «Брусничка» (Украина), сеть супермаркетов «Седьмой Континент», Miele и другие.