



РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Сеть гипермаркетов О'КЕЙ является одним из лидеров российского розничного рынка и обладает очень большой базой покупателей. Для нас крайне важно настроить, поддерживать и развивать эффективную целевую работу с нашими покупателями в рамках программы лояльности. Поэтому вы в свое время поставили перед собой задачу по выбору и запуску специализированного CRM-решения для управления маркетинговыми акциями и коммуникациями в рамках нашей программы лояльности.

В качестве партнера по автоматизации ряда процессов нашей программы лояльности мы выбрали компанию Manzana Group и решение Manzana Loyalty.

В результате нескольких успешно реализованных этапов проекта мы решили целый ряд задач по выстраиванию работы с покупателями. Начиная от актуализации базы покупателей и их контактной информации до управления механиками поощрений в рамках скидочной программы и набора игровых механик с электронными «наклейками» для покупателей. Эти и другие функциональные возможности CRM-системы позволили нам не только управлять маркетинговыми акциями, но и повысить эффективность ряд внутренних процессов в рамках программы лояльности – например, в части работы кассиров.

Следует отметить способность коллег решать действительно масштабные задачи. Используемое нам решение позволяет обрабатывать все совершаемые в нашей сети покупки в режиме реального времени и делать это с требуемым для нас высоким уровнем быстродействия.

Хотели бы поблагодарить коллег из Manzana Group за реализацию действительно комплексного проекта и профессиональный подход. Можем рекомендовать как надежных партнеров по реализации самых сложных проектов по автоматизации программ лояльности.

Кирилл Балашов
Руководитель программы лояльности сети гипермаркетов «О'КЕЙ»