



Корпорация «Центр» модернизирует программу лояльности на базе решений Manzana Group

Компания Manzana Group внедряет в розничной сети Корпорация «Центр» решения Manzana Online, Manzana Campaign и Manzana CDP (Customer Data Platform).

Корпорация «Центр» — крупная розничная сеть по продаже бытовой техники и электроники в России.

Компания работает с 1990 года и за это время прошла путь от небольшого магазина в городе Ижевске до одного из сильнейших игроков на рынке.

Главный смысл работы Корпорации «Центр» - это больше, чем просто продажи. Помочь сделать жизнь человека удобнее, ярче, освободить время для самых важных дел – главные ориентиры в работе компании.

Развивать такой клиентоориентированный подход Корпорации «Центр» помогут новые решения для управления программами лояльности компании Manzana Group. Решения реализованы на базе инструментов Manzana Online, Manzana Campaign и Manzana CDP (Customer Data Platform). В Корпорации «Центр» с помощью CRM-системы будут автоматизированы такие важные процессы как работа с клиентской базой, коммуникации с покупателями, управление маркетинговыми кампаниями, процессинг программы лояльности. Среди задач модернизация аналитики, включающая сегментирование, анализ поведения покупателей, персональные предложения, анализ результатов маркетинговых кампаний и акций. Проект рассчитан на 6 месяцев.

«В сложных реалиях современного рынка нам важны конкурентные преимущества и инструменты, которые позволят их использовать максимально эффективно. Одно из таких преимуществ – знание наших покупателей. В быстро меняющихся условиях нам необходимо в режиме реального времени анализировать данные, определять целевую аудиторию акций и быстро их запускать. Для этого мы выбрали решения компании Manzana Group – наиболее опытного партнера по успешной автоматизации программ лояльности», – директор департамента маркетинга Корпорация «Центр».

Блохин Юрий

директор департамента маркетинга Корпорация «Центр»



«Manzana Group помогает компаниям, которые стремятся стать более ценными, востребованными и удобными для своих клиентов, строя персональное взаимодействие с каждым из своих покупателей на основе знаний, получаемых из больших данных. Программные решения Manzana включают наш опыт успешного сотрудничества с более чем ста крупными розничными сетями. Мы рады начать долгосрочное сотрудничество с Корпорацией «Центр»».

Олег Паленов

генеральный директор «Manzana Group»





Сервис Manzana Online пользуется большой популярностью у ритейлеров, поскольку содержит в библиотеке весь набор необходимых правил и механик для современной программы лояльности и при этом быстро подключается. Это готовый «облачный» сервис для быстрого старта управления программой лояльности, который позволяет оперативно анализировать поведение покупателей, мгновенно получать готовую аналитику и успешно проводить маркетинговые акции. Используя решение Manzana Online, можно увеличить средний чек, поднять частоту покупок и повысить маржинальность бизнеса.

Manzana Campaign – это инструмент автоматизации маркетингового взаимодействия, позволяющий вести персональную работу с клиентами. С его помощью можно реагировать на действия каждого покупателя в рамках отдельных маркетинговых акций, настраивать триггерные коммуникации и проводить каскадные акции необходимого масштаба.

Специализированный программный продукт Manzana CDP (Customer Data Platform) создан для проведения качественной аналитики поведения покупателей, в том числе в рамках программы лояльности. Для анализа поведения потребителей и планирования маркетинговых акций Manzana CDP предлагает эффективные инструменты обработки данных, подготовки и создания результативных кампаний.