

08.04.2010 ПРЕСС-РЕЛИЗ

Сеть ювелирных магазинов Московского Ювелирного Завода «огранит» свою программу лояльности с помощью Manzana Loyalty.

Московский Ювелирный Завод выбрал решение Manzana Loyalty для управления системой поощрения клиентов своей фирменной сети розничных магазинов. Проект позволит одному из лидеров российской ювелирной промышленности модернизировать программу лояльности, предоставив новые возможности для анализа данных и взаимодействия с покупателями.

«Московский Ювелирный Завод» (МЮЗ) — один из лидеров российской ювелирной промышленности с 90-летней историей. Компания специализируется на производстве и продаже изделий из высококачественного золота и природных драгоценных камней. Реализация изделий завода осуществляется через обширную сеть фирменных розничных магазинов, охватывающую 80 городов России и стран СНГ. В более чем 160 магазинах «Московского Ювелирного Завода» представлено свыше 3500 украшений различных видов и ценовых групп.

Для привлечения и удержания покупательского интереса компания использует программу лояльности, основанную на предоставлении дисконтных карт с пороговой накопительной системой скидок. До недавнего времени для управления программой лояльности компания использовала систему собственной разработки. Однако бурные темпы развития бизнеса выявили неполное соответствие используемого ИТ-инструмента требованиям бизнеса. Главной проблемой стали недостаточная производительность и прозрачность системы, а также ее ограниченная функциональность.

Руководство МЮЗа приняло решение заменить существующую систему на более современное и гибкое ИТ-решение, способное поддержать активные темпы роста компании и предоставить более широкие возможности для реализации новых идей в сфере поощрения покупателей.

Проанализировав существующие не сегодняшний день на рынке предложения, компания остановила свой выбор на решении Manzana Loyalty от компании Manzana Group, предназначенном для управления программами лояльности. Разработанное на базе Microsoft Dynamics CRM, решение обладает высокой производительностью, надежностью и масштабируемостью, а также – предоставляет широкие возможности для привлечения и удержания покупателей за счет различных видов поощрения потребительской активности.

«Нас впечатлила широкая функциональность Manzana Loyalty – в ней отражены все современные тенденции в области управления лояльностью потребителей. По сути, это решение представляет собой универсальный набор инструментов, с помощью которых можно реализовывать программы лояльности любой сложности», – комментирует Богдан Калиновский, Директор по информационным технологиям ОАО «Московский Ювелирный Завод».

Проект по внедрению Manzana Loyalty в сети магазинов «Московский Ювелирный Завод» рассчитан на 4 месяца. По его результатам руководство сети получит в свое распоряжение гибкое ИТ-решение, обеспечивающее оперативную возможность управления маркетинговыми кампаниями, базирующихся на покупательской активности клиентов сети.

«Главный итог, который мы ожидаем от внедрения Manzana Loyalty – эффективное управление программой лояльности, которое позволит давать нашим клиентам дополнительные привилегии при использовании дисконтной карты ОАО «Московский Ювелирный Завод». Новое ИТ-решение позволит нам реализовать давно планировавшийся запуск партнерских программ, программ поощрения клиентов в дни их рождения, а также предоставит более широкие возможности для всестороннего анализа данных и формирования отчетности. Важно и то, что Manzana Loyalty

обеспечит нас качественно новыми инструментами для персонифицированной работы с покупателями», – считает Советник Генерального директора ОАО «Московский Ювелирный Завод» Илья Александрович Адамский.

«Внедрение Manzana Loyalty на базе Microsoft Dynamics CRM предоставляет розничным компаниям целый спектр технологий и инструментов для сотрудников маркетинга, коммерческого и сервисного отделов, которые позволяют сделать клиентов более приверженными, марке, а работу с ними более прибыльной для компании. Мы рады началу сотрудничества с «Московским Ювелирным Заводом» и рассчитываем на долгосрочное партнерство, от которого, уверен, выиграют все любители ювелирных украшений», – делится мнением Олег Паленов, Генеральный директор Manzana Group.

Решение будет тесно интегрировано с используемой в компании учетной системой, кассовым оборудованием и провайдером СМС-услуг.

Информация о компании:

Московский ювелирный завод — www.miuz.ru — один из лидеров отечественной драгоценной промышленности. Уже более 90 лет завод предлагает своим клиентам широкий выбор ювелирных изделий различных видов и ценовых групп. На сегодняшний день ассортимент изделий насчитывает более 3500 моделей украшений из высококачественного золота и природных драгоценных камней. Художественные традиции, сложившиеся на Московском ювелирном заводе, уходят корнями в глубокую древность. С помощью совершенных технологий и методик, проверенных временем, мастера завода создают неповторимый дизайн украшений. Собственная уникальная сеть розничных магазинов в Москве, Санкт-Петербурге и во многих других городах позволяет быть в курсе предпочтений на рынке, предлагая своим клиентам только самую востребованную продукцию с маркой «Московский ювелирный завод».

Manzana Group — www.manzanagroup.ru — консалтинговая компания, обладающая высшим партнерским статусом Microsoft – Microsoft Gold Certified Partner, является эксклюзивным представителем в России и странах СНГ компании Tectura - крупнейшего партнера Microsoft Business Solutions в мире. Компания Manzana Group специализируется на реализации проектов по управлению программами лояльности на платформе ведущих мировых разработчиков. Компания предлагает своим клиентам спектр решений и продуктов для управления программами лояльности (Manzana Loyalty), взаимоотношениями с клиентами (Microsoft Dynamics CRM), управления бизнес-процессами и документооборотом (Microsoft Sharepoint, Nintex Workflow), бюджетирования, планирования, прогнозирования, консолидации и отчетности (Clarity), управления предприятием (Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics AX). Специалисты компании являются экспертами отрасли, аккумулировавшими более чем 12-летний опыт работы в корпорации Microsoft и других крупнейших российских и международных компаниях.