



Manzana Group нашла «Золотую Середину»: крупная российская система лояльности выбрала Manzana Loyalty

Оператор федеральной системы лояльности **«Золотая Середина»** использует специализированное решение **Manzana Loyalty** для управления программами лояльности от компании **Manzana Group**. Новое решение помогло существенно реорганизовать работу системы и внедрить новые методы взаимодействия с держателями карт «Золотая Середина».

«Золотая Середина» - одна из крупнейших российских систем лояльности, представленная в 75 городах страны и объединяющая более 3 000 торгово-розничных предприятий.

Бурные темпы роста бизнеса, сопровождаемые постоянным увеличением числа участников программы и интенсивным ростом объемов выпущенных карт, потребовали более эффективных ИТ-инструментов для управления накопленным массивом данных.

В поисках современной и надежной ИТ-платформы, руководство оператора системы, ООО «СПК «Золотая Середина»», остановило свой выбор на решении Manzana Loyalty от компании Manzana Group. Решение создано специально для управления комплексными мульти- и монобрендовыми **программами лояльности**. Разработанное на базе **Microsoft Dynamics CRM**, Manzana Loyalty использует все преимущества этой платформы: гибкость, надежность, масштабируемость. При этом богатый функционал решения отражает лучшие мировые практики в области управления системами лояльности самой разной сложности.

«Анализируя предложения на рынке ПО для программ лояльности, мы убедились, что компания Manzana Group на сегодняшний день является лидером в этом сегменте. Важную роль при выборе Manzana Loyalty сыграл и тот факт, что решение построено на самой современной платформе от мирового технологического лидера - корпорации Microsoft. Это внушает уверенность в качестве и надежности системы», - комментирует **Илья Добреля, директор по развитию ЦФО ООО «СПК «Золотая Середина»**.

Переход компании на новую систему был осуществлен в рекордные сроки - продолжительность проекта составила всего 1 месяц.

В компании внедрена новейшая версия решения - Manzana Loyalty 2010. Ее отличительной особенностью являются максимально проработанные механизмы управления обратной связью с клиентами и ориентированность на самые современные технологии в области привлечения и удержания покупателей.

Внедрение Manzana Loyalty 2010 позволило существенно реорганизовать работу системы лояльности - помимо получения скидок держатели карт «Золотая Середина» скоро смогут накапливать бонусные баллы и получать вознаграждения. Решение помогло систематизировать и структурировать информацию о держателях карт «Золотая Середина», предоставило инструменты для анализа предпочтений клиентов и позволило наладить обратную связь с ними. Используя заложенные в Manzana Loyalty механизмы, компания планирует существенно повысить эффективность реализуемых проектов.

«Мы рассматриваем Manzana Loyalty не просто как инструмент, который позволит нам вывести взаимодействие с клиентами на принципиально иной уровень, но и как первый этап на пути перехода к новой модели бизнеса в целом. Благодаря профессионализму команды Manzana Group мы в кратчайшие сроки, всего за месяц, запустили в Москве новую программу «Карта ремонта», ориентированную на людей, занятых ремонтом и обустройством жилья. Теперь на очереди - интеграция регионов, где уже запустилась или запускается «Карта ремонта», - отмечает **Илья Добреля**.



Информация о компаниях:

ООО «СПК «Золотая Середина» - оператор российской системы лояльности «Золотая Середина». Основанная в 2000 году, компания специализируется на реализации программ лояльности на основе карт лояльности «Золотая Середина», разработке и реализации индивидуальных программ лояльности для предприятий, производстве пластиковых карт, социальных программах. «Золотая Середина» - крупнейшая российская система лояльности, представлена в экономически значимых регионах страны. Общее количество городов присутствия компании составляет 75. В том числе 30 филиалов компании, расположенных в крупных административных центрах России. На сегодняшний день системой эмитировано свыше 600 000 карт, реализовано более 500 кобрендинговых проектов с предприятиями из различных отраслей бизнеса. Партнерами компании «Золотая Середина» стали крупнейшие российские банки, страховые компании, операторы связи, крупные производственные предприятия, предприятия розничной и оптовой торговли.

Manzana Group - 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 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.