

Обзор

Заказчик:

Varus.
Сеть продуктовых супермаркетов.

Область деятельности:

Розничная торговля.

О компании:

VARUS — расположенные в тринадцати городах 59 супермаркетов VARUS, ежедневно посещают больше 230 000 покупателей. Два года подряд VARUS получает награду Retail Awards «Лучшая сеть продуктовых супермаркетов». Интересы покупателей являются приоритетом для этой торговой сети, поэтому в ней уделяется большое внимание совершенствованию систем лояльности.

Решение

Manzana Loyalty на базе Microsoft Dynamics CRM.

Преимущества решения

Manzana Loyalty — это проверенное решение для управления Программой Лояльности розничной сети на базе Microsoft Dynamics CRM. С помощью решения маркетологи сети Varus получили актуальную, постоянно обновляемую базу данных покупателей. Эффективность коммуникаций с клиентами увеличилась.

Партнер

Manzana Group — www.manzanagroup.ru — консалтинговая компания, сертифицированный партнер Microsoft. Компания предлагает своим клиентам спектр решений для управления программами лояльности (Manzana Loyalty), взаимоотношениями с клиентами (Microsoft Dynamics CRM) и специализированное решение для управления розничными сетями.

Торговая сеть VARUS выбрала решение Manzana Loyalty для управления своей программой лояльности

Девиз сети продуктовых супермаркетов VARUS — «У нас вы можете делать покупки с комфортом и выгодой» — с успехом поддержала система Manzana Loyalty, помогающая реализовывать все задачи маркетинга по повышению лояльности покупателей.

Ситуация

Расположенные в тринадцати городах 59 супермаркетов VARUS, ежедневно посещают больше 230 000 покупателей. Два года подряд VARUS получает награду Retail Awards «Лучшая сеть продуктовых супермаркетов». Интересы покупателей являются приоритетом для этой торговой сети, поэтому в ней уделяется большое внимание совершенствованию систем лояльности. Технической платформой для автоматизации своей программы лояльности сеть VARUS выбрала Microsoft Dynamics CRM и решение Manzana Loyalty.

Решение

Компания Manzana Group имеет гигантский опыт в автоматизации программ лояльности для розничных сетей. Специалисты Manzana Group внедрили в сети VARUS систему Manzana Loyalty, в которой имеется весь необходимый маркетингу набор инструментов для управления программой лояльности. Новая CRM-платформа, настроенная для сети VARUS на базе Manzana Loyalty, включает в себя мобильное приложение участника программы лояльности, личный кабинет участника на веб-сайте, управление выдачей карт, премирование участников программы, взаимодействие с контакт-центром, управление денежными средствами при помощи карт, начисление поощрений за действия в социальных сетях и другие возможности, позволяющие повышать продуктивность работы с покупателями.

Результаты

Программа лояльности сети Varus, будет продолжать динамично развиваться, за счет дополнительных аналитических ресурсов, новых опций взаимодействия с клиентами. В ближайших планах — поощрения за участие в опросах, покупка купонов партнеров за бонусы и другие привлекательные для клиентов сети возможности.



Руководство сети VARUS продемонстрировало отличное понимание всех современных требований к системам лояльности. Проект очень интересен тем, что была настроена такая функциональность как управление денежными счетами, подарочными картами. Помимо этого, была внедрена уже хорошо знакомая рынку функциональность решения, включая, например, мобильное приложение для участников программы лояльности на базе готового «коробочного» решения Manzana Loyalty Mobile.

Юрий Вронский
Директор по развитию бизнеса Manzana Group



Мы рады, что выбрали решение Manzana Loyalty. Нас привлекла известность компании Manzana Group на рынке, положительные отзывы предыдущих заказчиков, наличие широких возможностей Manzana Loyalty и готовность поддержать запуск программы лояльности в нужные нам сроки. Запуск прошел успешно и мы ожидаем дальнейшего эффективного сотрудничества с Manzana Group

Валерий Бондарь
Представитель компании
VARUS