

Мобильное приложение для крупного ритейла на базе платформы CartaMe

Коммерческое предложение



Преимущества мобильного приложения для ритейла на базе CartaMe White label

3 – 11

полный функционал, отвечающий требованиям крупного ритейлера

12 – 23

широкие информационные и коммуникационные возможности

широкие маркетинговые и рекламные инструменты

24

быстрое и недорогое внедрение

25

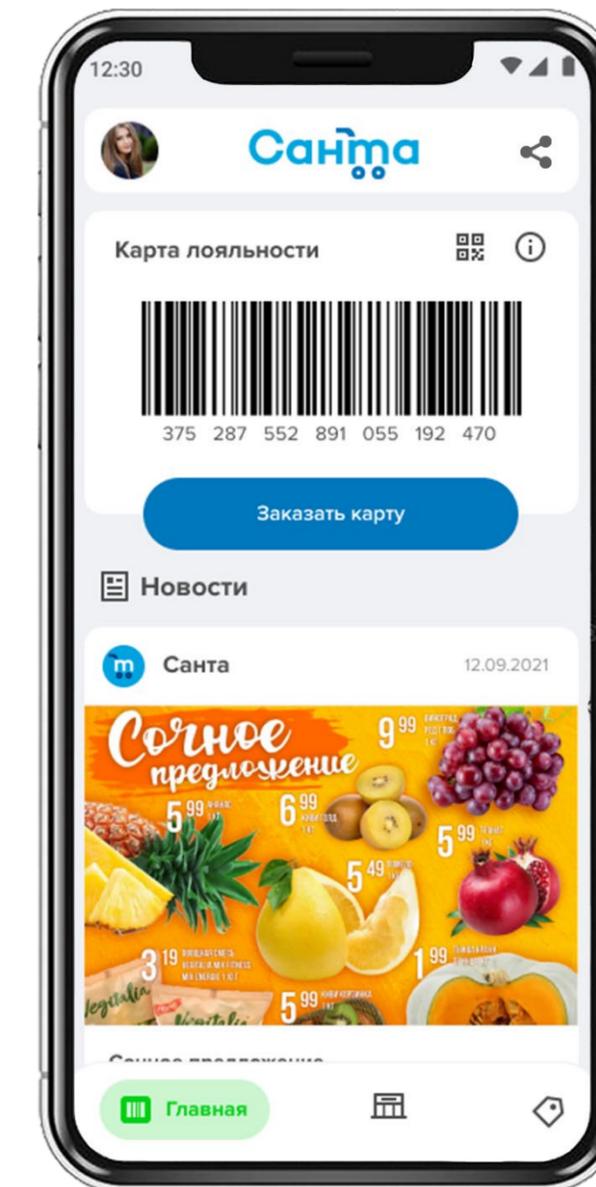
низкие регулярные затраты

широкие возможности кастомизации и развития приложения

квалифицированная поддержка

26

доступная стоимость



Главный экран приложения

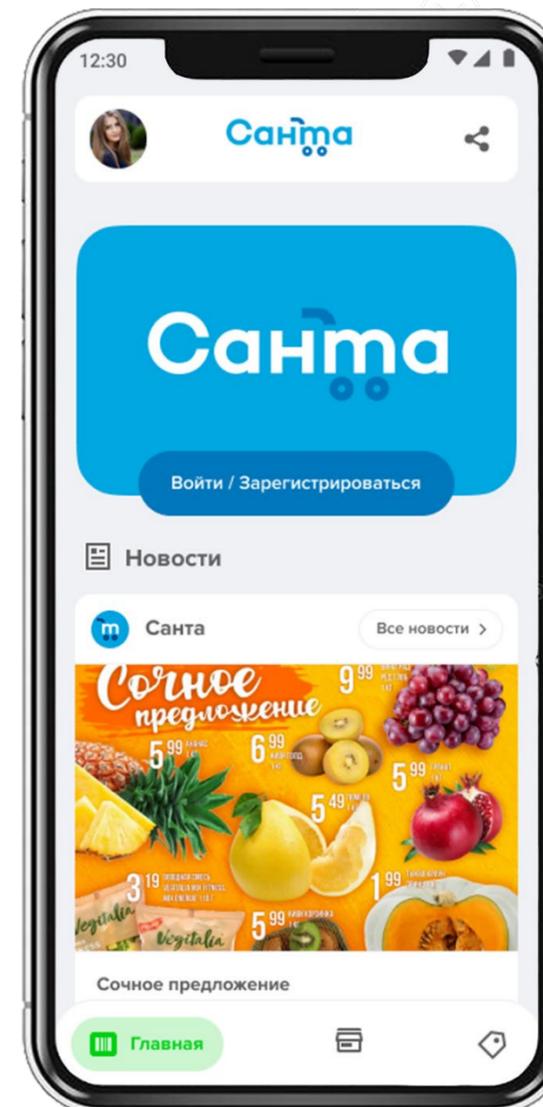
- Возможность незарегистрированным пользователям просмотра функционала приложения
- Регистрация и верификация пользователей
- Сбор и хранение персональных данных пользователей, Согласий пользователей и управление Согласиями
- Регистрация пользователя в CRM системе
- Отображение ID пользователя в разных форматах
- Отображение пользователю накопленных баллов, скидок по программе лояльности в режиме реального времени
- Формирование профилей отдельных магазинов с привязкой к Яндекс картам и к геолокации пользователя
- Выпуск из приложения банковской карты (физической и цифровой) с ID пользователя

Возможность незарегистрированным пользователям просмотра функционала приложения

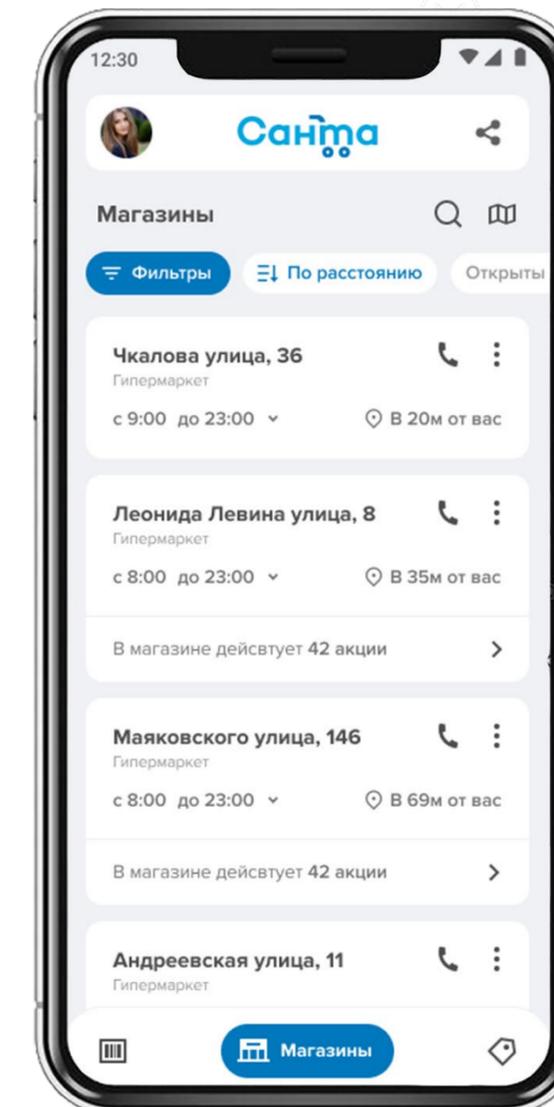
Пользователь после установки может ознакомиться с функционалом приложения без регистрации и предоставления персональных данных

Возможность анализа действий незарегистрированных пользователей.

Функционал приложения позволяет получить Token устройства (временный token), что позволяет анализировать данных пользователей (массово), формировать группы и отправлять push-сообщения



Главный экран при запуске приложения без регистрации



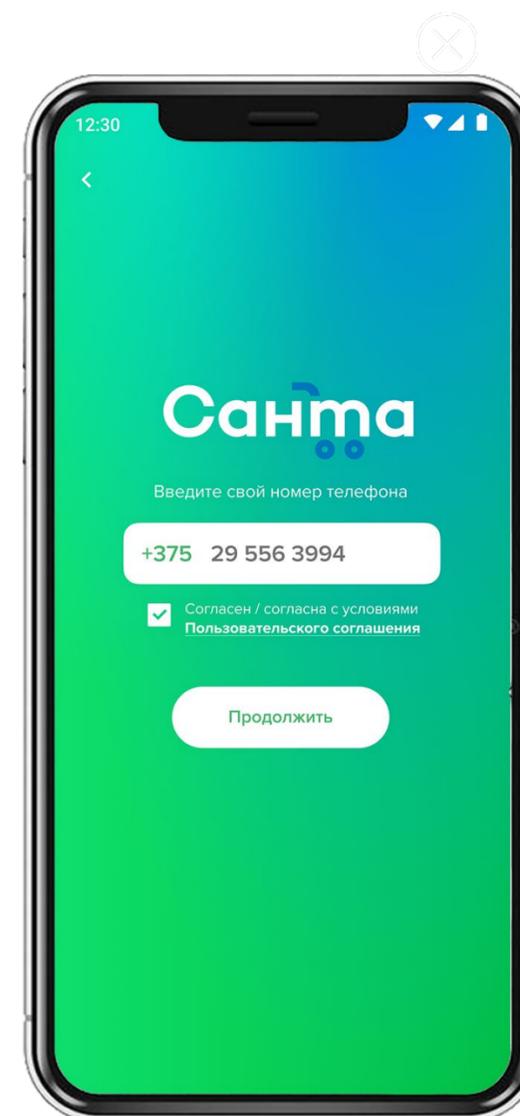
Возможность ознакомления с приложением

Регистрация и верификация пользователей

Для регистрации требуется подтвердить номер телефона путем введения sms сообщения, создавая уникальную связку ID пользователя с номером телефона

Подтвержденный номер телефона позволяет верифицировать как уникального пользователя, а также использовать его для контроля дубликатов
В дальнейшем для входа в приложение используется пин-код, придуманный пользователем самостоятельно

White Label



Ввод номера
телефона



Подтверждение
через sms



Сбор и хранение персональных данных пользователей, Согласий пользователей и управление Согласиями

Для доступа к основным функциям приложения и передачи пользователя в CRM систему, пользователь должен заполнить анкету с персональными данными, такими как ФИО, email, пол, дата рождения и город (точка по GEO данным)

Пользователь соглашается под каждым из условий по использованию и обработке персональных данных. Система хранит метаданные о предоставленном согласии (дата, время, ID сессии, IP)

Система хранит данные по каждому пользователю, давшему согласие. Данные пользователя хранятся в отдельном контуре и не используются при стандартном функционировании приложения

White Label

Форма для заполнения персональными данными

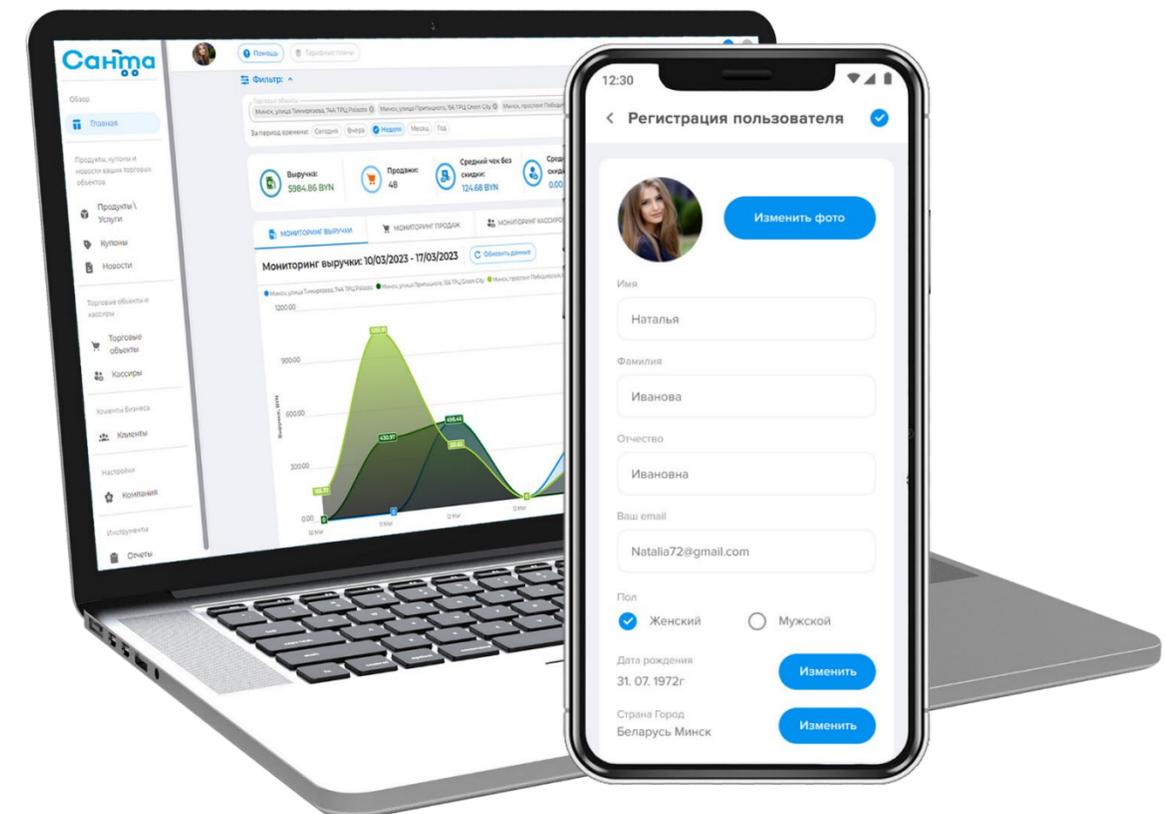
Раздельное предоставление Согласий

Регистрация пользователя в CRM системе

Зарегистрированный пользователь передается в CRM систему или в систему, управляющую программой лояльности

Система первым шагом опрашивает CRM на предмет присутствия существующего профиля пользователя, при отсутствии создает новый профиль, а при нахождении, создает карту лояльности к существующему профилю.

Таким образом, есть возможность подключать систему на любом этапе развития сети



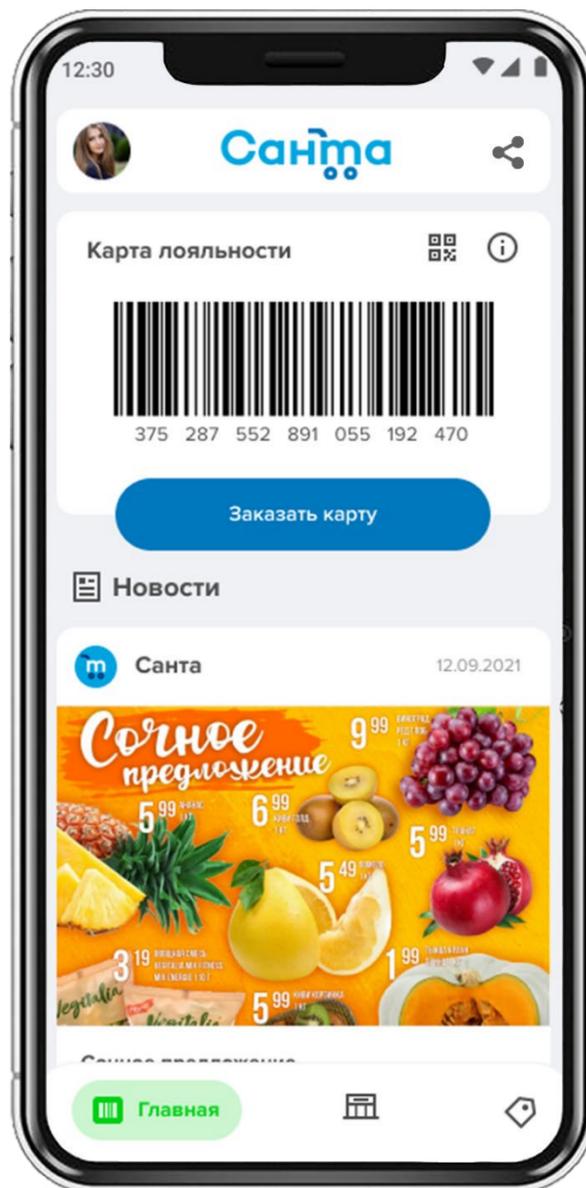


Отображение ID пользователя в разных форматах

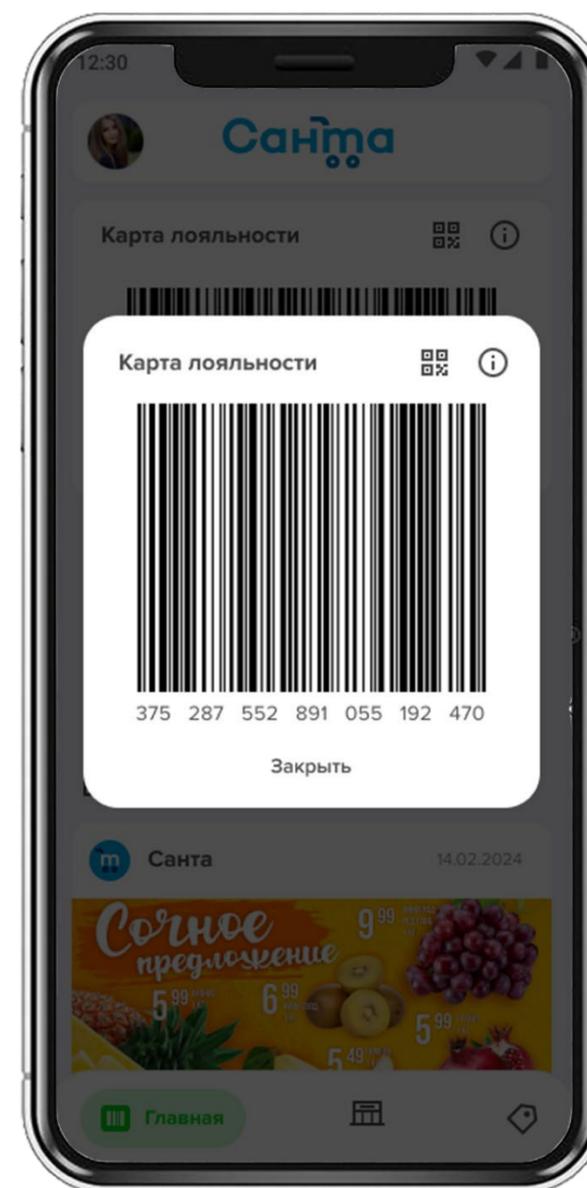
Интерфейс главного экрана позволяет отображать ID пользователя (карты лояльности) в виде штрих-кода или QR-кода

При нажатии на ID пользователя происходит увеличение яркости телефона до 80% от максимальной, что позволяет сканеру быстрее считывать код

White Label



Главный экран
Отображение ID по умолчанию



Главный экран
Отображение ID крупнее в виде штрих-кода

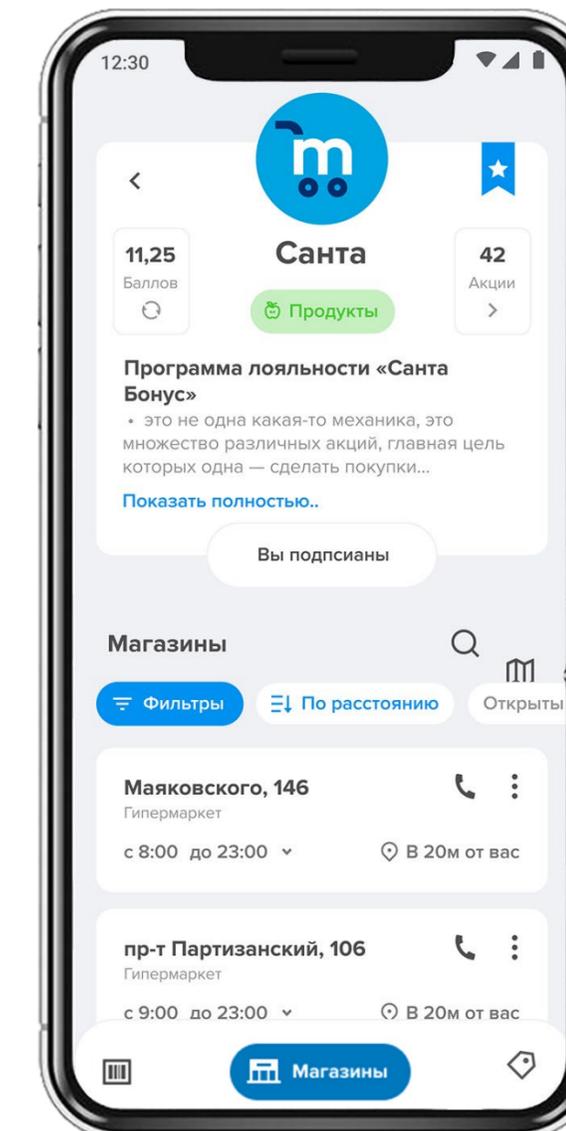


Главный экран
Отображение ID крупнее в виде QR-кода

Отображение пользователю накопленных баллов, скидок по программе лояльности в режиме реального времени

На втором экране пользователь видит действующее количество баллов или размер скидки. Так же Магазины выстроенные по геолокационному признаку

Отображение в реальном времени количества накопленных баллов подталкивает пользователя на повторное посещение магазина



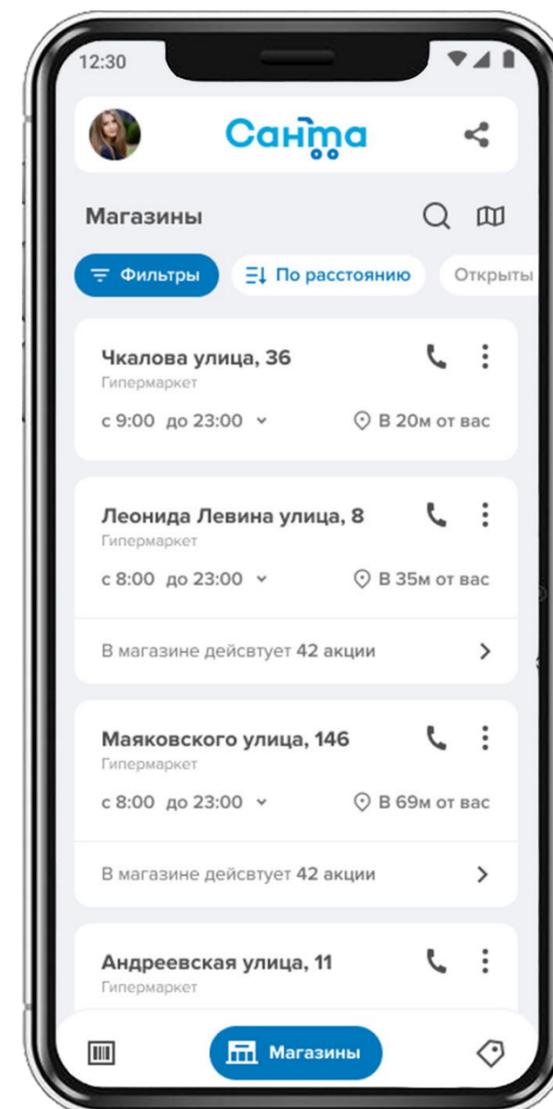
Вкладка «Магазины»
отображает количество
накопленных баллов

Формирование профилей отдельных магазинов с привязкой к Яндекс картам и к геолокации пользователя

В приложении размещается список магазинов. В каждом магазине отображается время работы, телефон, email, расположение на карте. Новости, размещенные в магазине, могут отличаться по наполнению в зависимости от формата или расположения магазина

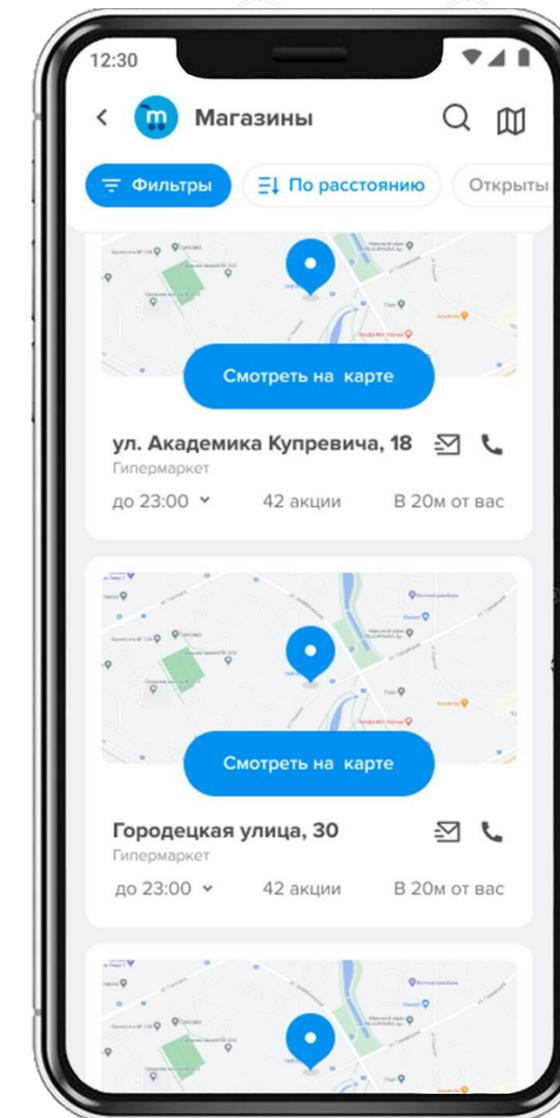
Отображение магазина на карте Яндекс позволяет пользователю найти ближайший магазин.

Отображение времени работы позволяет найти магазин, работающий в данный момент. Быстрый способ связи с магазином направляет коммуникацию покупателя с общедоступного информационного поля в отдельный прямой канал



Экран «Магазины»

Список магазинов построенный по удалению



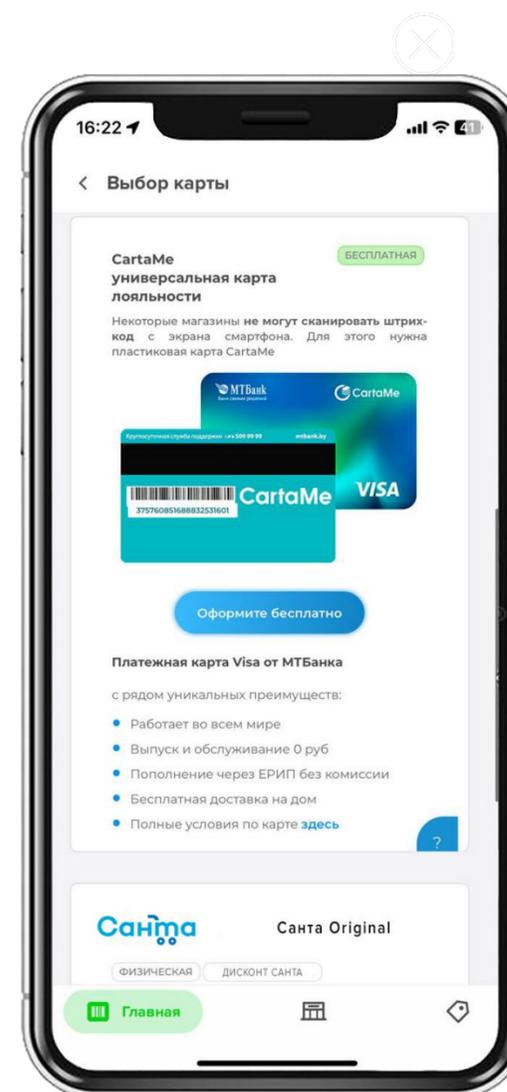
Экран «Магазины»

Список магазинов с привязкой к Яндекс карте

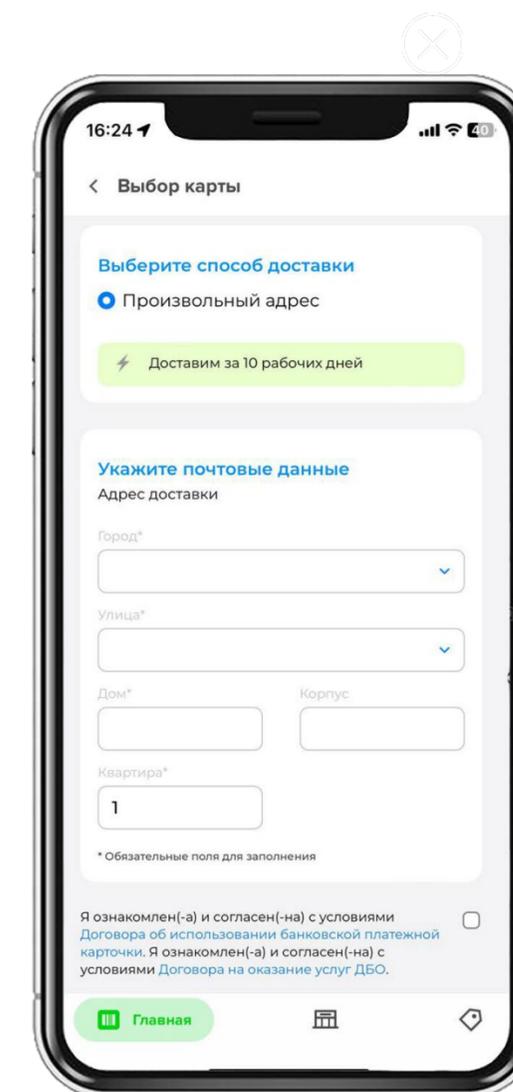
Выпуск из приложения банковской карты (физической и цифровой) с ID пользователя

Возможность выпускать карту лояльности на банковской карте - как на физическом пластике, так и на виртуальной карте Банка с доставкой в почтовый ящик пользователя. Интегрированная система webpay позволяет получать деньги за выпуск напрямую, без участия платежных систем Google и Apple

Для охвата пользователей, предпочитающих использовать пластиковый носитель. Карта доставляется посредством почтового отделения или в отделении банка, прямо в почтовый ящик, что позволяет увеличить привлечение пользователей в программу лояльности



Выпуск банковской карты с ID пользователя



Адрес доставки карты

- Push-уведомления на главный экран активных устройств
- Pop-up информирование внутри приложения
- Онбординг для пользователей
- Флоатинг при запуске приложения
- Рекламные и новостные блоки на главном экране приложения
- Акционные товары
- Рекламные листовки
- Персонализированные предложения
- Функция «Поделиться» - система привлечения новых пользователей в ПЛ
- Купоны и промо-коды

Push-уведомления на главный экран смартфона

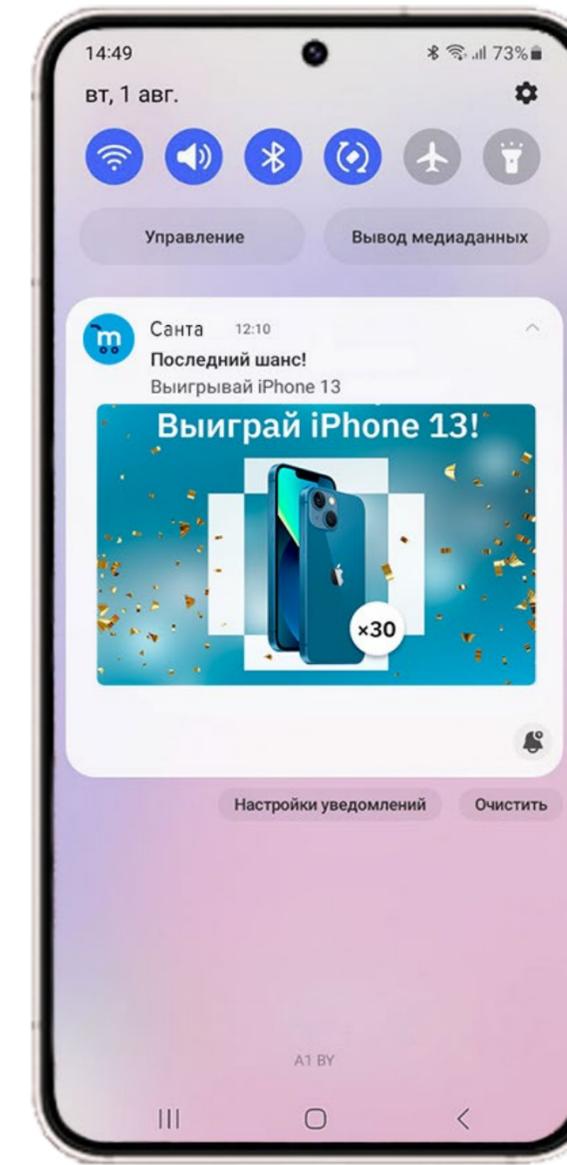
Push-уведомление формируется в Firebase by Google и рассылается на активные устройства.

Пользователь мобильного приложения переходит из push-уведомления сразу на привязанный новостной или рекламный блок на главном экране приложения.

Данный инструмент коммуникации повышает возможности информирования покупателей, позволяя доставлять важные сообщения ритейлера даже на заблокированный экран мобильного устройства покупателя.



Push-уведомление
на заблокированном
экране



Push-уведомление
в верхнем статус-баре

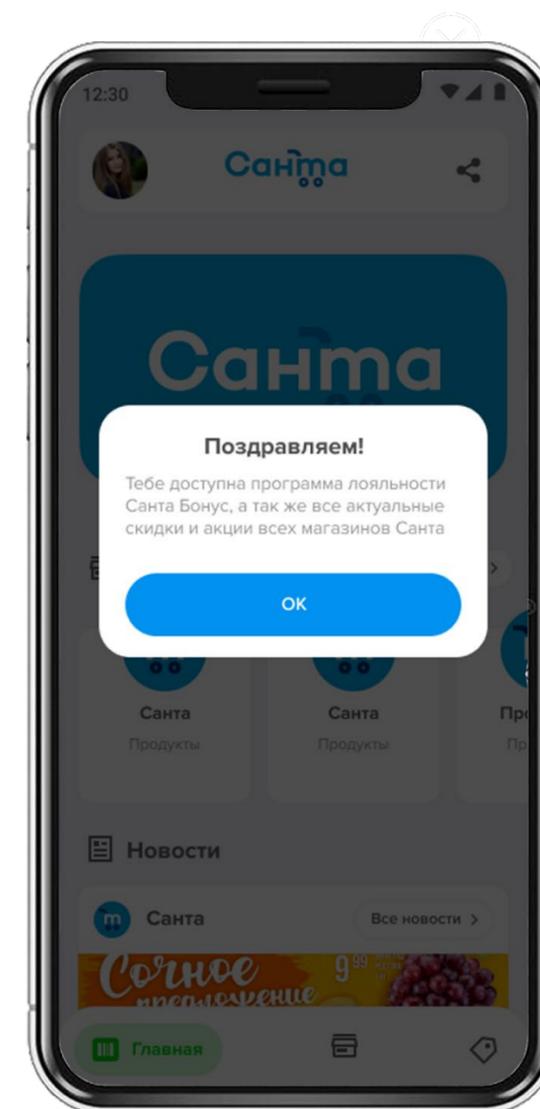
Pop-up информирование внутри приложения

Внутри мобильного приложения есть развитая система информирования с помощью всплывающих окон.

Pop-up сообщения формируются ритейлером самостоятельно и могут использоваться для информирования, дополнительных инструкций или побуждения пользователя к определённым действиям.

Pop-up позволяет донести пользователю сжатую информацию в необходимых местах приложения.

Такие подсказки повышают мотивацию пользователя к дальнейшему использованию приложения, помогают в онбординге и позволяют пользователю совершать необходимые действия внутри приложения.



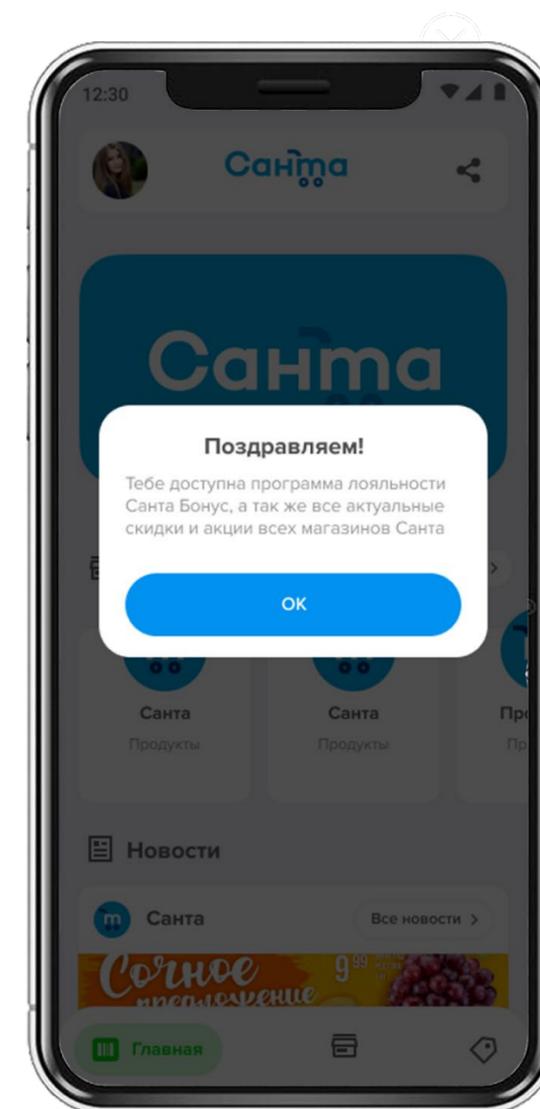
Приветственное
окно
на Главном экране

Онбординг для пользователей

Приложение обладает развитым пользовательским функционалом, несколькими экранами, вкладками, профилем пользователя, множеством функциональных связей, внутренних и внешних переходов.

У ритейлера есть возможность внедрить внутри приложения систему подсказок с целью облегчить пользователю знакомство с интерфейсом и дальнейшее использование приложения.

Система подсказок прямо влияет на удержание пользователей и формирует долгосрочную лояльность к торговой сети.



Всплывающее окно
на Главном экране

Флоатинг

При запуске приложения появляется рекламный блок с горизонтальной ротацией. Рекламный блок занимает 50% видимой части экрана. При нажатии на рекламное поле, пользователь переходит на внешний ресурс по прикрепленной ссылке.

Нет ограничения слотов в ротации.

Охват - вся аудитория приложения.

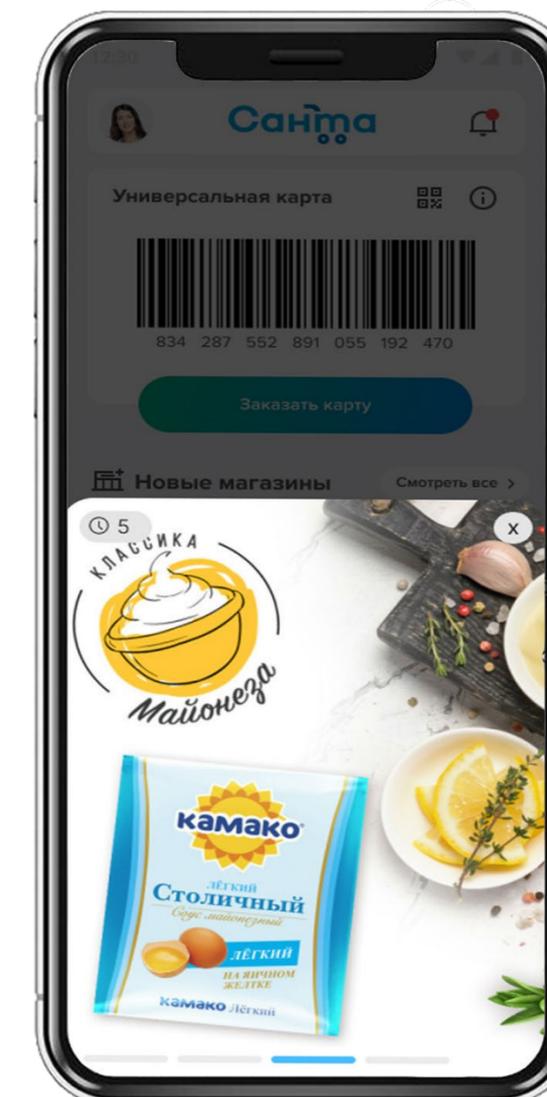
Показ одного баннера – базово 3 секунды

Флоатинг - мощный рекламный инструмент, позволяющий глубже вовлечь аудиторию пользователей, обратить внимание на важные новости и акционные предложения



Главный экран

Всплывающее окно с горизонтальной ротацией



Главный экран

Всплывающее окно с горизонтальной ротацией

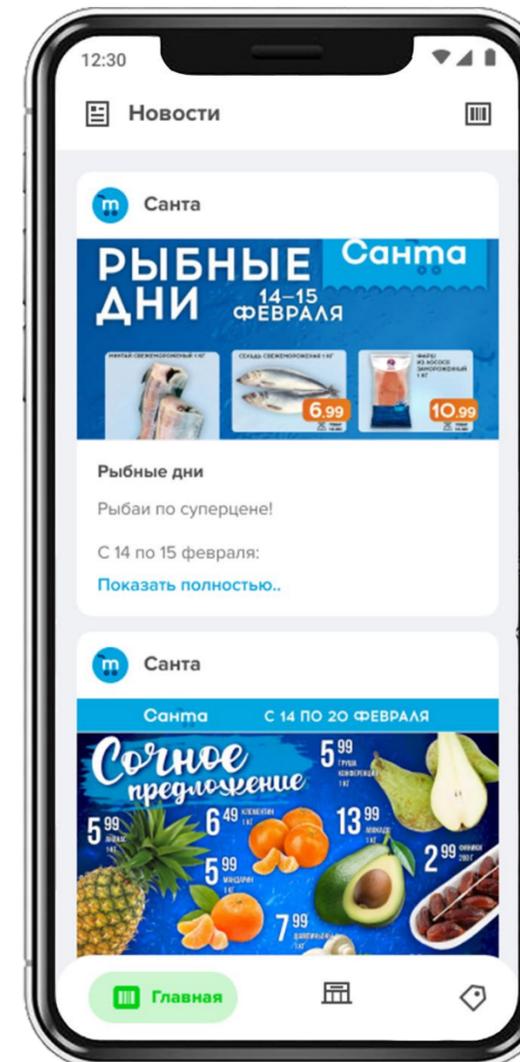


Рекламные и новостные блоки на Главном экране приложения

Главный экран приложения построен по принципу бесконечной новостной ленты (как в Инстаграм)

Нативный блок встраивается в новостную ленту. При раскрытии новости пользователь может перейти либо в ближайший к нему по GEO магазин, либо перейти на внешний ресурс ритейлера.

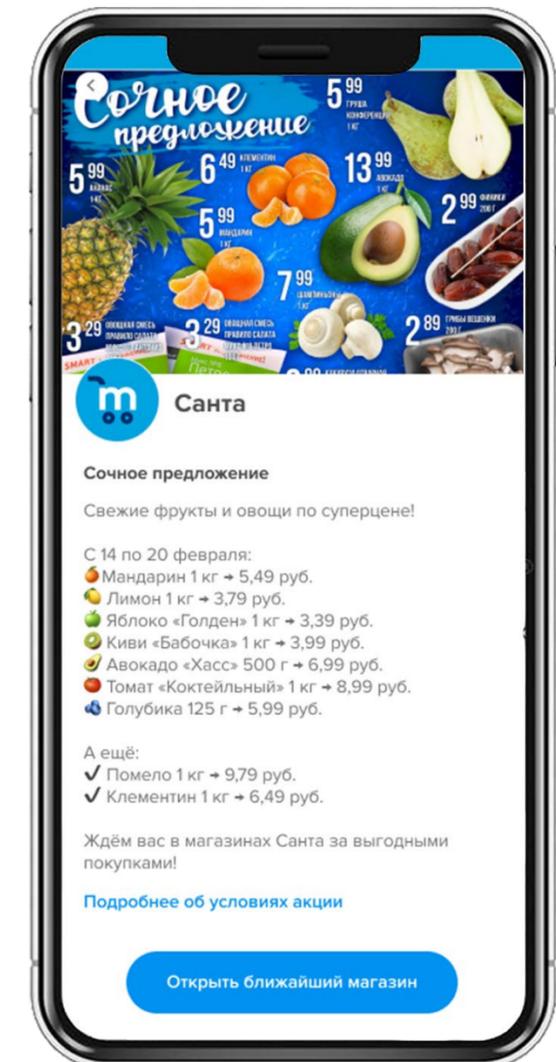
Привычная механика и логика, заимствованная из популярных соцсетей, позволяет пользователю быстро освоиться, почувствовать себя комфортно и проводить больше времени в мобильном приложении



Главный экран

Нативный рекламный блок в новостной ленте

White Label



Главный экран

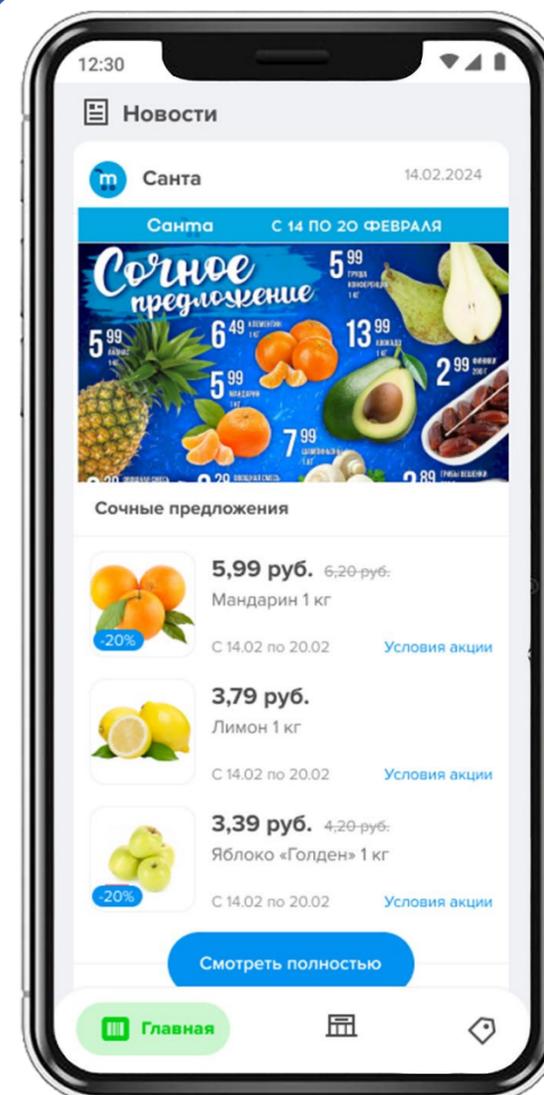
Нативный рекламный блок в развернутом виде

Акционные товары на Главном экране приложения

Главный экран приложения построен по принципу бесконечной новостной ленты (как в Инстаграм)

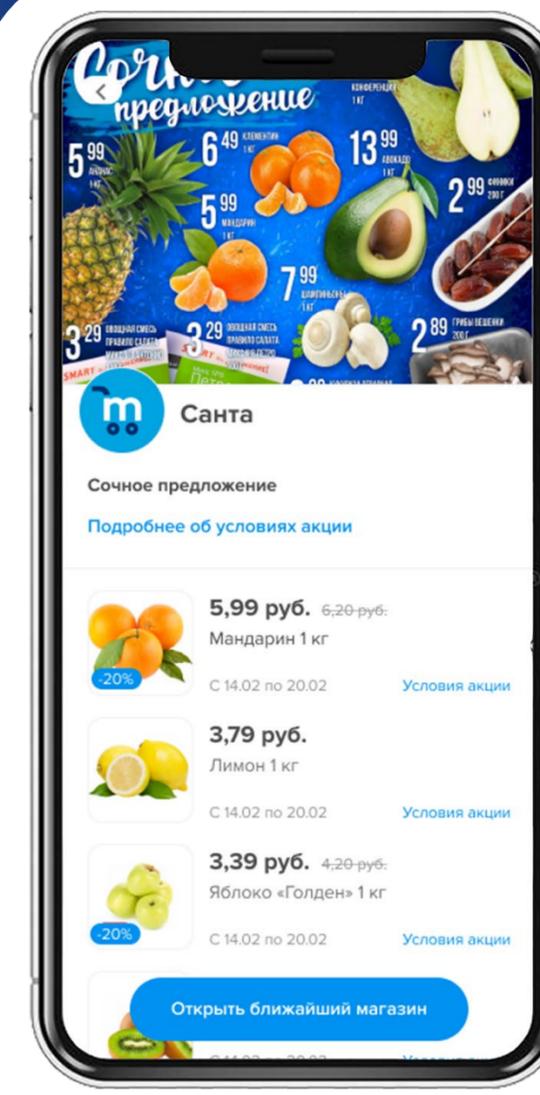
Новость с акционными товарами встраивается в новостную ленту. По умолчанию отображаются три товара. При раскрытии блока пользователь видит все товары, прикрепленные к новости. Можно раскрыть подробный экран каждого товара. К каждому товару можно прикрепить ссылку на внешнюю продающую страницу.

Механика помогает увеличить конверсию продаж в интернет-магазине ритейлера



Главный экран

Акционные товары
в новостной ленте



Главный экран

Развернутый блок
с товарами

Рекламные листовки на Главном экране приложения

Главный экран приложения построен по принципу бесконечной новостной ленты (как в Инстаграм).

На главном экране в нативный блок можно встроить листовку в виде PDF файла.

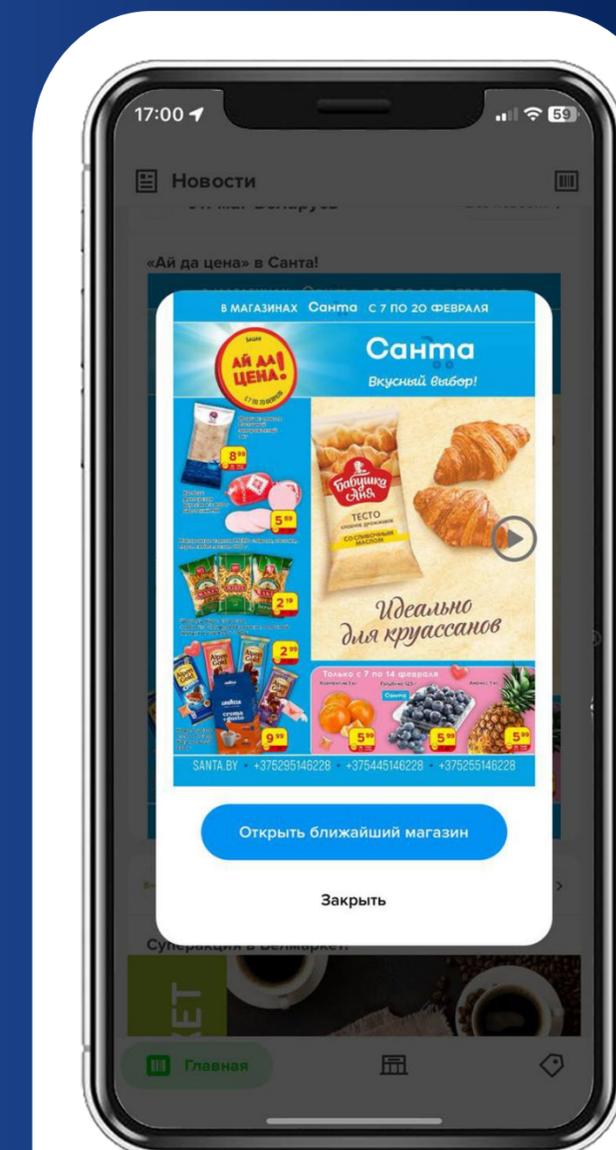
При нажатии листовка разворачивается на весь экран, далее пользователь может перелистывать листовку, а так же увеличить заинтересовавший его товар.

Из блока с листовкой можно перейти в магазин, к которому прикреплена листовка.

Данный инструмент повышает информированность пользователей об актуальных предложениях ритейлера



Главный экран
Рекламная листовка
в новостной ленте



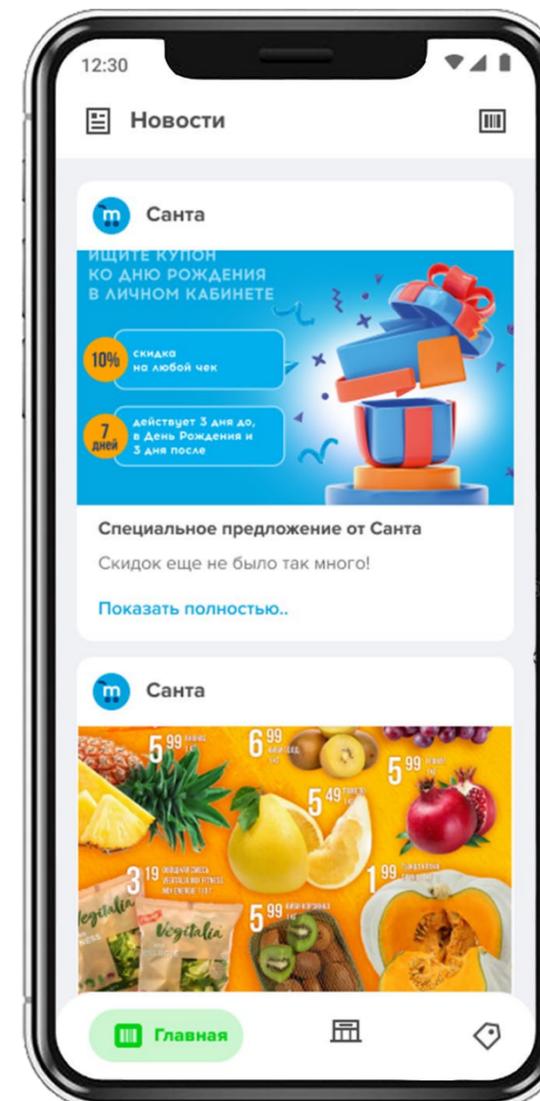
Главный экран
Раскрытая
листовка

Персонализированные предложения

Главный экран приложения построен по принципу бесконечной новостной ленты (как в Инстаграм).

Нативный блок на Главном экране можно персонализировать таким образом, что его может увидеть только пользователь или группа пользователей, ID которых добавлены в настройки блока. Раскрыв блок, пользователь может перейти в прикрепленный магазин или на внешний ресурс ритейлера.

Персонализированные предложения отлично влияют на лояльность и удержание пользователей



Персонализированный новостной блок



Развернутый персонализированный новостной блок

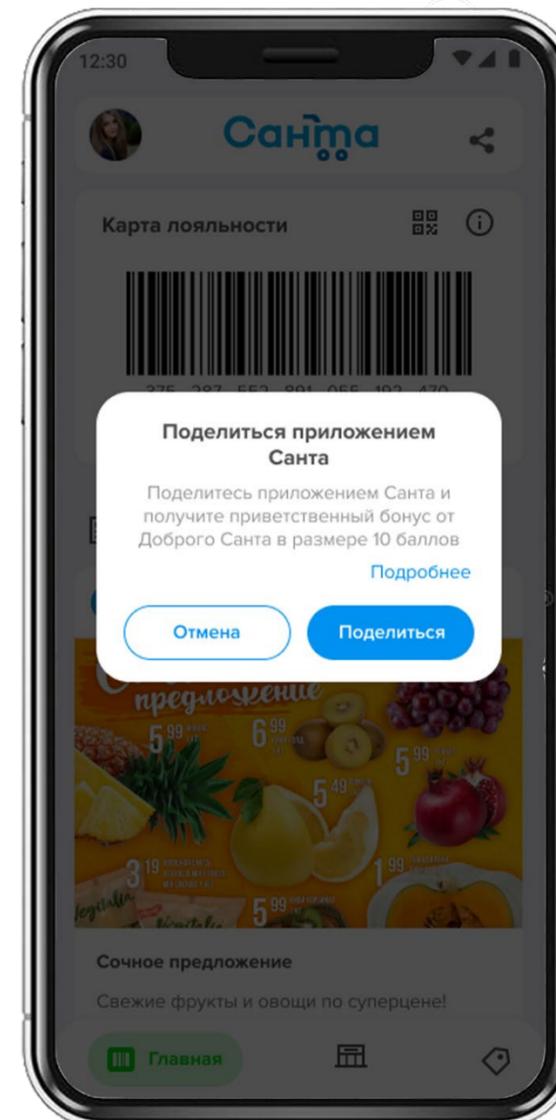
Функция «Поделиться» - система привлечения новых пользователей в ПЛ

Функция «Поделиться» позволяет пользователю с Главного экрана отправить ссылку на мобильное приложение через любой канал связи.

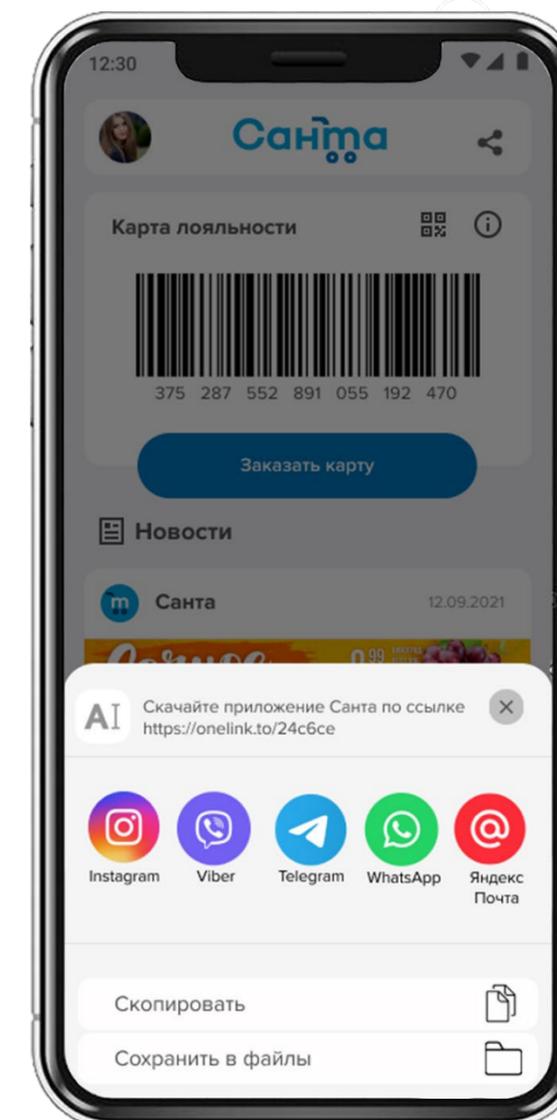
Прикрепленное к приглашению сообщение или ссылку можно редактировать по усмотрению ритейлера.

Механика «Поделиться» в дальнейшем поможет ритейлеру с легкостью запустить полноценную реферальную программу или рекламную игру и т.п.

Данная функция в короткие сроки значительно увеличивает установки приложения и регистрации пользователей за счёт вовлечения друзей и знакомых уже существующих пользователей



Главный экран
Pop-up с
информацией



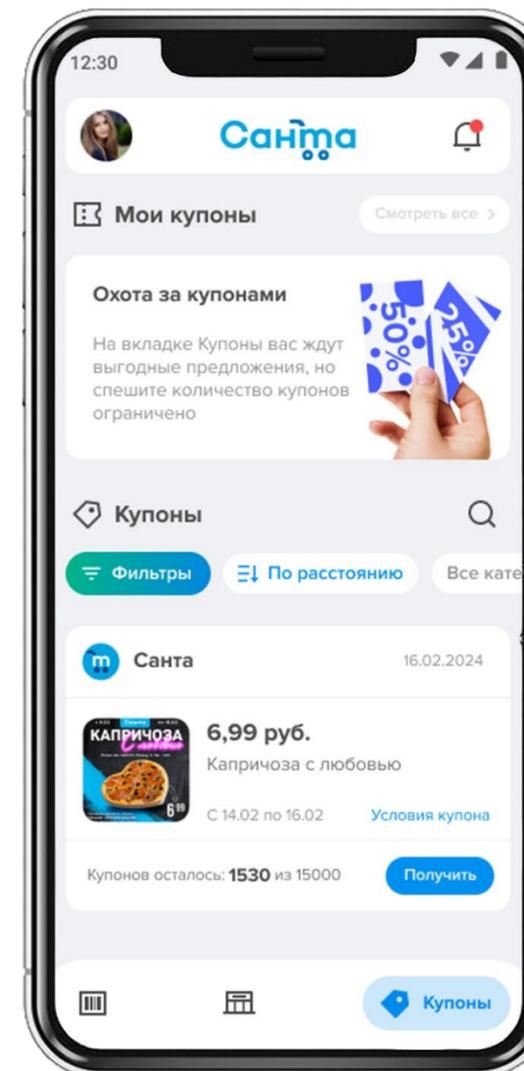
Главный экран
Список
приложений,
с помощью которых
можно Поделиться

Купоны и промо-коды

Вкладка «Купоны» позволяет создавать эффективные рекламные cross-sell/cross-marketing активности.

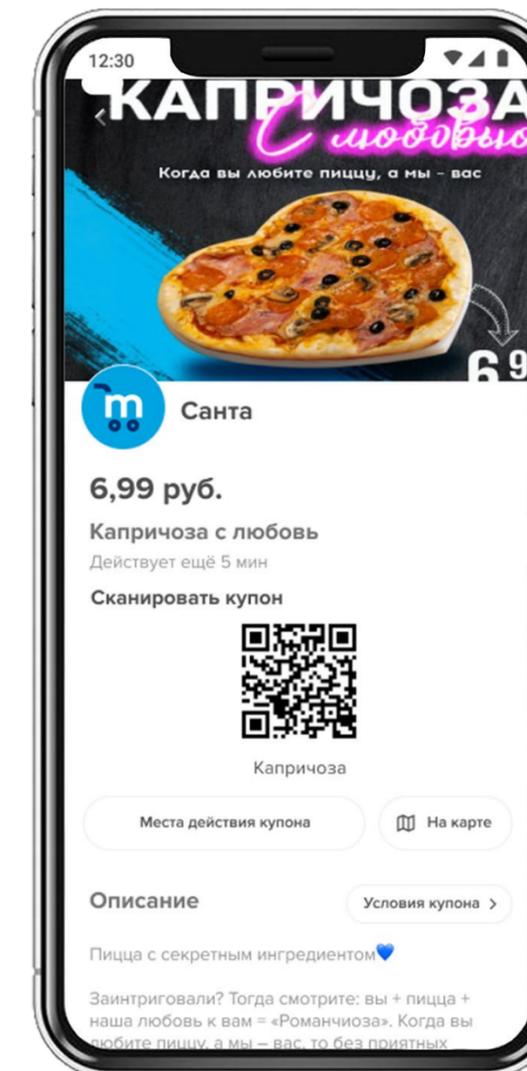
Формат купонов позволяет ритейлеру создавать акции на товары и услуги, задавая условия по срокам, количеству, цене и локациям проведения акций.

Механика «Купоны» позволяет публиковать короткие акционные предложения для поддержания высокого интереса к приложению и направлению потока клиентов как для повторных продаж внутри сети так и к партнеру.



Экран «Купоны»

Блоки с купонами
в ленте



Экран «Купоны»

Развернутый блок
купона

Быстрое и недорогое внедрение

Комплект готового программного обеспечения:

Центральный сервер – включает в себя кластер на Kubernetes, база данных, auth сервис, сервис логирования, сервис статистики, сервис sms (python)

Сервер-коннектор – включает в себя сервер, локальная база данных (python)

Банковский сервер – внешний сервис для обменов (API, web) с банковским ПО

Приложение для пользователей для iOS (Swift) и Android (Kotlin)

Админ панель – клиент для подключения к Центральному серверу и Сервер-коннектор (react)

Разворачивание системы, интеграция с одной системой лояльности

Предоставление файлов для публикации на Play Market и AppStore

Сопровождение (консультация) по интеграции с внешними системами, включая банковскую систему (до 2-х систем)

Срок внедрения 30* рабочих дней

Запуск осуществляется силами Ритейлера

* - базовая система, без персональных доработок

Низкие регулярные затраты

Комплекс имеет микросервисную архитектуру с подключенными сервисами CI/CD в GitLab, что позволяет при увеличении нагрузки не перестраивать всю систему заново, а доработать нужный модуль. Система имеет два логических контура, за счет чего есть возможность провести аттестацию только одно (там где хранятся переданные).

Платформа постоянно дорабатывается и обновляется, что позволяет оперативно и не дорого обновлять систему и соответствовать требованиям регуляторов

Квалифицированная команда технической поддержки позволит быстро и качественно развивать Комплекс, выполняя ваши персональные доработки

Наш команда является участником одного из самых авторитетных акселератора в мире

IBM Hyper Protect Accelerator

Riyad Bank WSL Program (Saudi Arabia)



VISA Brand of the Year

Прямой контракт **VISA** СЕМЕА (18 стран)



Финансовые условия продажи White Label

Комплекс из ПО, систем и услуг:

Приложение для пользователей iOS и Android

Центральный сервер

Сервер-коннектор

Банковский сервер

Админ-панель

Консультации по интеграции с Manzana

Стоимость 30 000 \$ без НДС по курсу Нацбанка на день оплаты

50% предоплата

50% после завершения работ

Стоимость дополнительных работ и работ по обслуживанию 30\$ в час

Техническая поддержка в рабочие дни с 9.00 до 17.30 – 15\$ час

Контактные сведения



Лейла Мукаева
CEO CartaMe Loyalty Казахстан

Контакты
+7 700 510 21 45 Telegram | WhatsApp | Viber
l.mukayeva@cartame.kz



ПОДРОБНЕЕ О НАС:



www.cartame.kz