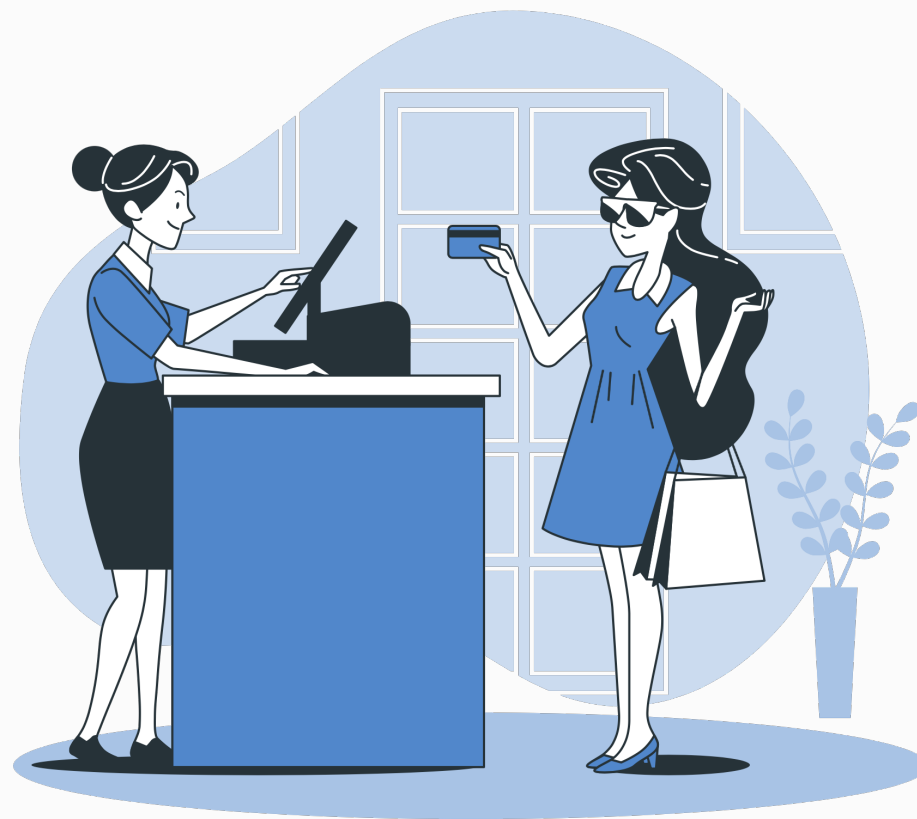




CNS Loyalty Solutions

Программы лояльности для бизнеса

Мы создаем бонусные и дисконтные программы
лояльности для ритейлеров по всему миру



Зачем нужна программа лояльности?

Основная задача программы лояльности — увеличение прибыли за счет удержания покупателей и роста среднего чека.

Система CNS Loyalty  создана для решения этой задачи

Более подробно о программах лояльности мы пишем в нашем блоге



Блог CNS о программах лояльности cardnonstop.com



Telegram-канал CNS Программы Лояльности

Почему программа лояльности, настроенная в CNS Loyalty, увеличит вашу прибыль



**Вы сформируете
ядро постоянных
покупателей**

Затраты на удержание покупателей существенно ниже, чем на их привлечение. Программа лояльности создаст дополнительную ценность для покупателя, а инструменты CNS позволят вам вернуть потерянных клиентов.



Давность покупки

Влияйте на давность покупки с помощью регулирования срока жизни и приоритета баллов. Запускайте дополнительные акции на дни рождения покупателей и другие праздники. Используйте e-mail маркетинг для возвращения потерянных покупателей.



Частота покупок

На частоту покупки влияет наличие бонусной системы, а также количество и регулярность запускаемых акций. Используйте эти инструменты CNS, чтобы покупатели чаще возвращались в ваш магазин.



Сумма покупки

Для увеличения суммы покупки повышайте продажи основного товара или предлагайте покупателю дополнительные. Например, используйте акции типа 2=3 или акции по типу «купи товар А и получи скидку на товар Б».

Как работает программа лояльности CNS Loyalty

1 Вы запускаете программу лояльности

Для этого необходимо провести интеграцию с кассовым решением и настроить правила программы лояльности. Подробная информация о процессе запуска будет в блоке «Как внедрить программу лояльности CNS».

2 Покупатель становится участником программы лояльности

Для участия в программе лояльности покупатель может оставить свой номер телефона или получить пластиковую карту. Он может участвовать во всех акциях с начислением и скидками, но не может списывать баллы. На этом этапе бизнес получает возможность анализировать покупки с группировкой по картам покупателей.

3 Покупатель регистрируется

Покупатель регистрируется на сайте, в мобильном приложении. При этом он заполняет набор полей, определяемых бизнесом. На этом этапе бизнес получает возможность расширенной аналитики и сегментации с учетом дополнительных данных (дата рождения, возраст, пол, город и прочее).



4 Участник ПЛ совершает покупки

При покупке он предъявляет карту лояльности, которая может быть пластиковой или виртуальной (в мобильном приложении, по номеру мобильного телефона, в агрегаторах карт лояльности (Wallet, Кошелек, СовКомБанк). Кассир сканирует карту, данные отправляются в процессинг CNS, акции срабатывают автоматически. В случае временного отсутствия связи произойдет отложенное начисление баллов (оффлайн транзакции).

Виды идентификаторов покупателя

Пластиковая
карта

Мобильное
приложение

Номер
телефона

Приложение
СовКомБанк

Приложение
Wallet

Приложение
Кошелек

5 Бизнес анализирует полученные данные и принимает взвешенные решения

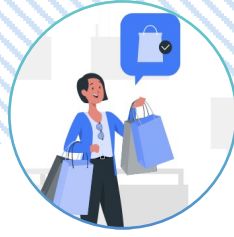
Система CNS предусматривает широкие возможности для аналитики в виде отчетов и сегментации покупателей. Подробнее об этом можно узнать в разделе «Аналитика в CNS».

Работа с покупателем в CNS Loyalty



Новый покупатель

Нового покупателя интересует товар или услуга. Если качество или цена его не устраивает, то никакие бонусы не сделают его лояльным. Поэтому он должен получить интересный по соотношению цена-качество товар.



Лояльный покупатель

Если цена-качество покупателя устраивают, то он вернется повторно, бонус в данном случае он будет рассматривать как приятное дополнение к хорошему товару. В будущем бонусы будут для него иметь всё большее и большее значение. Бонусы делают его лояльным покупателем.



Потерянный покупатель

Если покупатель перестал возвращаться в магазин, необходимо выяснить, почему это произошло. Нужно вовремя выявить потерянных покупателей и попытаться их вернуть.





Для новых покупателей

- Используйте приветственные бонусы
- Запустите реферальную программу



Для лояльных покупателей

- Настройте максимально простую и понятную программу лояльности из разряда "% бонусов на всю сумму покупки".
- Создавайте дополнительные акции, например 2=3, повышенный процент за большую сумму покупки, акции на день рождения и другие праздники



Для потерянных покупателей

- Выявляйте среднее время совершения повторной покупки
- Попытайтесь вернуть покупателя специальным предложением с помощью купонов
- Используйте опросы и звонки для выяснения причины



Функциональные особенности системы

Система CNS Loyalty  используется для гибкой настройки маркетинговых активностей и позволяет запускать программы лояльности любой сложности



Из чего состоит система CNS Loyalty

Процессинг

Программный комплекс, который интегрируется с кассовым решением и автоматически обрабатывает данные по правилам, которые устанавливает бизнес.

Размещается на серверах дата-центров уровня не ниже Tier III, расположенных на территории РФ (в соответствии с ФЗ об обработке персональных данных).

Для каждого Партнера предусмотрен отдельный выделенный сервер.

Административная панель

Графический интерфейс для настройки и управления программой лояльности. Именно через этот инструмент сотрудники настраивают правила и анализируют работу программы. Доступ к ней осуществляется через браузер, количество сотрудников не ограничено.

Панель оператора

Это графический интерфейс для работы с данными программы лояльности с возможностью ограничения доступа к различной информации в зависимости от уровня пользователя, как правило используется операторами колл-центра. Доступ к ней осуществляется через браузер, количество сотрудников не ограничено.

Внешние сервисы

Дополнительные сервисы, которые подключаются через API

- касса и ERP-система
- личный кабинет участника программы лояльности
- мобильное приложение
- агрегаторы карт лояльности (Wallet, Кошелек, СовКомБанк)

Основные механики лояльности CNS Loyalty



Бонусы

- Бонусы начисляются на сумму чека, на стоимость позиции, на цену и количество товара или фиксированное начисление
- Начисление в процентном или абсолютном выражении
- Срок жизни, срок заморозки и приоритет списания бонусов
- Начисление на все товары, списки/фильтры товаров и использование стоп-листов



Скидки

- Скидки предоставляются на сумму чека, на стоимость позиции, на цену и количество товара или фиксированное начисление
- Процентное или абсолютное выражение скидки
- Скидка на все товары, списки/фильтры товаров и использование стоп-листов
- Специальные механики по типу 2=3



Купоны

- Встроенный генератор для создания купонов
- Одноразовые, многоразовые и именные купоны
- Возможность печати купона на слипе к чеку
- Купон или список купонов является идентификатором, по которому срабатывает любая возможная в системе акция



Отдельно хотим отметить механику динамической сегментации покупателей по личным данным и истории покупок. Это позволяет реализовать для лояльных покупателей акции, аналогов которым нет на рынке. **Свяжитесь с нами и мы сделаем видео-презентацию специально для Вас!**

Пример настройки акции в CNS Loyalty

CardNonStop

Справка Вы вошли как Сергей Барилко (Выйти)

Навигация

Программа лояльности

Покупатели

Карты

Магазины

Товары

Транзакции

Журнал транзакций

Маркетинг

Кампании

Рассылки

Шаблоны сообщений

Отчеты

Табличные отчеты

Отчеты

Сводный отчет

Базовые показатели

Участники программы лояльности

Отчет по кассирам

Срез по покупкам

ABC-покупатели

Продажа подарочных карт

Взаиморасчеты по подарочным картам

RFN-анализ

Лояльность покупателей

Анализ

Продажи

Структура продаж

Структура среднего чека

Структура регистраций

Активации и регистрации карт

Приток и отток покупателей

Распределение адресов

Администрирование

Задания

Настройки

Пользователи

Роли

Безопасность

Действия пользователей

Отчет по кассам

Подозрительные карты

Автоматическая выгрузка

Глобальное правило Создать новую кампанию Обновить Типы балансов Типы бонусов

название	действия	состояние	дата начала	дата окончания	количество покупок	приоритет	тип льготы
Комплексные продажи DW		активно	2023-07-01 00:00:00	2023-09-30 23:59:59	1 195		
Комплексные продажи DW (2 SKU) - июль-сентябрь 2023 (с противочислами мат...		активно	2023-07-01 00:00:00	2023-09-30 23:59:59	608	-112	Заневающая
Комплексные продажи DW (3 SKU)- июль-сентябрь 2023 (с противочислами мате...		активно	2023-07-01 00:00:00	2023-09-30 23:59:59	587	-112	Заневающая
Cashback-2021 г.		активно	2023-08-01 00:00:00	2023-08-31 23:59:59	210		
Начисление двойных баллов август 23		активно	2023-08-01 00:00:00	2023-08-31 23:59:59	144	-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 1000P_август 23						-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 750P_август 23						-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 500P_август 23						-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 350P_август 23						-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 200P_август 23						-112	Заневающая
Начисление баллов за покупку 100P_август 23						-112	Заневающая
Ограничение начисления на активированные карты						-114	Сочетающаяся
Добавление в список после 2-й покупки в день						-115	Сочетающаяся
Добавление в список после 1-й покупки в день							
Базовые правила							
0% на список карт (тикет 742545)						-110	Заневающая
0% подгруппа "Квадроциклы"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Окутеры, походы"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Электротехника"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Мототехника"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Мотоциклы"						-100	Заневающая
Стоп-лист по активированным картам						-100	Заневающая
0% группа "Электротехника"						-100	Заневающая
Начисление 10% на все товары						10	Заневающая
0% категория "Шины и диски"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Техника для зыны"						-100	Заневающая
0% подгруппа "Тирокутеры"						-100	Заневающая
0% на карты магазинов						-111	Заневающая
0% группа "Электротехника"						-100	Заневающая
0% на карты со скидкой 12%						-111	Заневающая
Самое ограничение начисления (начисление)						-115	Заневающая
0% на покупки в Интернет-магазине						-111	Заневающая
Ограничение начисления при списании баллов						-117	Заневающая
Запрет списания на CARD-3000 CARD-1000 CARD-500 CARD						-116	Ошибка
СПБ-Эксперимент						-100	Заневающая
ПД_ИМ_Москва_июль 23						-100	Заневающая
И05_август 23						-100	Заневающая
ПД- МОСКВА _ИМ+розница_август 23						-100	Заневающая
ИЗ4_август 23						-100	Заневающая
РАСПРОДАЖА-Москва + СПБ_август 23						-100	Заневающая
РАСПРОДАЖА-Москва_август 23						-100	Заневающая
ПД- СПБ _ИМ+розница_август 23						-100	Заневающая

Редактирование правила

Кампания: Комплексные продажи DW

ID: 1211

Название: Комплексные продажи DW (3 SKU)- июль-сентябрь 2023 (с противочислами материалами)

Описание: Начисление 25% за покупку 3 SKU

Период действия: с: 2023-07-01 00:00:00 до: 2023-09-30 23:59:59 неактивное завершающее Приоритет: -112

Покупатели: кроме

Карты: кроме

Товары: кроме DW июль 2023 флаг товара: ПП

Магазины: кроме ИМ

Тип транзакции: начисление бонусов

Условия:

признак	НЕ	условие	Значение	Добавить
Товары/Количество		больше или равно	3	

Действие: Начислить бонус Тип льготы: замещающая Тип бонусов: 0 Триггер:

Начисление: на стоимость позиции Начислять (бонусов): 0.025 за каждые полные (ден.ед.): 0.1

Заморозка: 14 Срок жизни: 365 Приоритет бонусов: 0

Сортировка позиций: без сортировки Округление: в большую сторону Позиций в наборе: 0 Лимит: 0 Режим: на покупку

Текст на чек:

Шаблон: не отправлять Дней отложено: 0

Добавить в список карт:

Сохранить Отмена

Аналитика в CNS Loyalty

1 Табличные отчеты

Это конструктор отчетов, которые строятся по запросу

- Отчеты строятся на основании всех данных, которые есть в системе
- Возможность выбора периода и других условий
- Отчеты для службы безопасности для контроля возможного мошенничества с картами лояльности

2 RFM-анализ

Используется для разделения покупателей на группы по трем параметрам: частота покупок, сумма покупок и давность последнего визита. Отлично подходит для работы с потерянными покупателями.

3 Выгрузка данных в ClickHouse

Для работы и анализа больших данных предусмотрена интеграция с системой ClickHouse.



Как внедрить CNS Loyalty

1 Предпроектная подготовка

Совместно с Вами готовим техническое задание, описываем бизнес-процессы и логику работы программы лояльности.

2 Разворачивание и настройка сервисов CNS

Разворачиваем процессинг, административную панель и панель оператора. При необходимости готовим стандартный личный кабинет покупателя. Настраиваем правила программы лояльности и бизнес-процессы.



3 Проведение интеграций

Мы предоставляем API для интеграции CNS с кассовым программным обеспечением и другими системами (ERP система, сайт, мобильное приложение), при необходимости консультируем по вопросам интеграции (есть готовая интеграция с кассами Set Retail, FIT, Borlas).

4 Настройка импорта и экспорта данных

Совместно настраиваем первичный и регулярный обмен данными.

5 Запуск системы

Тестируем работу системы, удаляем тестовые данные и запускаем программу лояльности.

О компании

ООО «Программы Лояльности» с 2009 года успешно внедряет собственное лицензированное решение, созданное для работы программ лояльности в рознице. Офисы компании находятся в Москве, Ижевске и Баку

Решение CNS Loyalty  радует покупателей крупного и среднего ритейла России, Азербайджана, Республики Беларусь, Казахстана и Латвии



Преимущества CNS Loyalty

Самая гибкая настройка акций с начислением и списанием баллов, а также с использованием купонов (аналогов на рынке нет)

Надежность механизма расчета и хранения баллов и понятное дискретное API

Полная история покупок клиентов с маркетинговым анализом

Опыт работы с BigData и кластеризация данных (списки товаров, магазинов, покупателей, карт и т.д.)

Неограниченное количество лицензий и полное отсутствие инсталляционного и скрытых платежей

Более 14 лет на рынке. Клиенты нам доверяют и возвращаются к нам после работы с другими поставщиками

Готовые интеграции с внешними сервисами Wallet, Кошелек, СовКомБанк

Собственный лицензированный софт и команда разработчиков. Можем выполнять любые доработки

Ежемесячное обслуживание CNS Loyalty



Техническая поддержка аппаратной и программной части процессинга

- Поддержание работоспособности серверов дата-центра и каналов связи
- Корректная работа программных модулей и серверов дата-центра
- Обеспечение энергоснабжения с применением дублирующих источников электропитания
- Настройка, поддержание работоспособности и обновление программной части комплекса



Техническая поддержка веб-интерфейсов и баз данных

- Непрерывный доступ в интерфейсы
- Ежедневное резервное копирование. Хранение каждого бэкапа в течение 7 дней
- Непрерывная и корректная обработка данных
- Обработка транзакций
- Защита баз данных от несанкционированного доступа и изменения
- Автоматическая выгрузка и загрузка информации на SFTP-сервера по согласованному справочнику



Поддержка пользователей системы

- Обучение сотрудников Заказчика для самостоятельной работы с системой
- Консультация сотрудников Заказчика по всем вопросам, касающимся работы системы
- Формирование выгрузок из базы данных
- Формирование табличных отчетов в административной панели

Стоимость обслуживания CNS Loyalty

Абонентская плата - это ежемесячные платежи, которые складываются из двух составляющих:

Ежемесячная выручка до 15 млн рублей

Если итоговая сумма транзакций, проходящих через процессинг, составляет менее 15 000 000 рублей, абонентская плата составит 20 000 рублей.

Ежемесячная выручка от 15 млн рублей

- **Оплата обслуживания вычислительных ресурсов.** Ориентировочная стоимость для клиентов со средней нагрузкой составляет 10 000 рублей. Для клиентов с большой нагрузкой (например, FixPrice Россия) стоимость обслуживания вычислительных мощностей рассчитывается индивидуально
- **Процент от выручки.** Нефиксированная плата за объем продаж. Оплата зависит от итоговой суммы транзакций, проходящих через процессинг, но не менее 20 000 рублей. Размер процента зависит от объема ежемесячной выручки (от 0,1 до 0,3%)

Ориентировочный размер абонентской платы для Вашей компании Вы можете узнать с помощью калькулятора



[Калькулятор стоимости \(Google Docs\)](#)

Будем рады сотрудничеству!

Наши контакты



cardnonstop.com



info@cardnonstop.com



<https://t.me/cnsloyalty>



+7 995 500 07 10

