

Wallet Guide

Как сократить расходы на рекламные рассылки и повысить продажи

Подготовлено OSMI Cards

Что такое Wallet

Wallet – это приложение для iPhone и Android, которое заменяет кошелек. В мобильном кошельке можно хранить банковские и дисконтные карты, посадочные талоны на самолет и билеты на матч, скидочные купоны и подарочные сертификаты.



Приложение на iOS

Apple представила приложение в 2012 году. С тех пор Wallet предустановлен на всех iPhone. На Android существуют несколько аналогов: Google Pay, Wallet Union, Pass2U и т.п. Приложения устанавливаются отдельно.



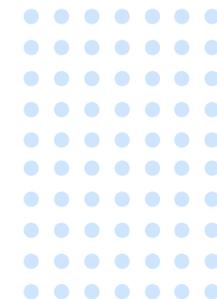
Приложения на Android



С помощью мобильного кошелька

- пользователи расплачиваются за покупки через Apple или Google Pay;
- накапливают и тратят бонусы в магазинах и кафе;
- проходят на стадион без бумажных билетов;
- покупают технику дешевле, используя купоны;
- отправляют подарочные сертификаты по электронной почте.

**Все карты и билеты
всегда с собой и доступны
без интернета**



Чем Wallet полезен бизнесу

Увеличение охвата аудитории и продаж с помощью мобильного канала коммуникации

- безлимитные рассылки пуш-уведомлений для держателей электронных карт, билетов и купонов;
- автоматические уведомления по местоположению.

Экономия на производстве пластиковых дисконтных карт и на рекламных рассылках клиентам

- смс-рассылка стоит от 3 ₺ за номер;
- viber/whatsapp от 1,5 ₺;
- email от 10 копеек за адрес;
- рассылка по электронным картам – 0 ₺.



Пользователи не могут самостоятельно поместить карты в телефон. Карты лояльности, билеты и купоны попадают в Wallet только после того, как их выпустит бизнес.

Насколько он выгоден

Рассчитаем экономию за год для ритейл-сети из 2-3 магазинов, которая запускает программу лояльности.
Активная база магазинов – 10 000 клиентов.

Без Wallet – 1 200 000 ₽

Выдача пластиковых карт – 500 000 ₽

- Производство одной карты – 15 ₽;
- Регистрация клиентов + внесение данных в CRM – около 35 ₽.

Регулярная смс-рассылка – 520 000 ₽

- Транзакционные смс – 40 000 в год;
- Поздравления с праздниками – 20 000 смс;
- Рекламные сообщения – 200 000 смс.

Средняя стоимость смс – 2 ₽

C Wallet – 610 000 ₽

Выдача карт лояльности – 350 000 ₽

По статистике на электронные карты переходят от 50% клиентской базы. Стоимость сервиса OSMICards составит не более 100 000 ₽ в год.

Регулярная рассылка – 260 000 ₽

Пуш-рассылки на электронные карты бесплатны и не ограничены по частоте отправок. Благодаря автоматическим гео-уведомлениям и визуализации можно дополнительно увеличить выручку на 15%.



Экономия



Пуш-уведомлений

Технология помогает компаниям



Перестать пользоваться пластиком

Бренды становятся более экологичными и сокращают затраты на производство пластиковых карт.



Регистрировать покупателей онлайн

Компании предоставляют легкий способ регистрации без бумажных анкет. Проверенные данные о клиентах попадают прямо в CRM.



Общаться с лояльными покупателями

Бизнес увеличивает эффективность программы лояльности, оповещая об акциях и распродажах постоянных клиентов.

Почему стоит начать сейчас

На это есть минимум три причины:

1

Несмотря на то, что технология появилась несколько лет назад, в России мобильные кошельки все еще свежая технология для покупателей. Предложение загрузить карту в смартфон воспринимается позитивно.

ТОЛЬКО 15-20% РИТЕЙЛЕРОВ

внедрили электронные карты в программу лояльности.

2

Мобильный кошелек отлично вписывается в мировоззрение миллениалов и подросткового поколения Z – все что нужно, должно быть в смартфоне.

67% МИЛЛЕНИАЛОВ

пользовались Wallet за последние 3 месяца.

3

Wallet – недорогой способ попасть в смартфон своих лояльных покупателей. В отличие от разработки и продвижения мобильных приложений.

73% ОПРОШЕННЫХ ВСТУПИЛИ БЫ

в программу лояльности, если карта хранилась в смартфоне.

Из исследования Urban Airship 2017 г.

Wallet vs мобильное приложение



Вовлечение лояльных покупателей

Внедрение займет 1 неделю

Работает без интернета

Предустановлено

Бюджет на внедрение – 0 ₽

Охват от 50%



Стимуляция онлайн-продаж

Разработка займет от 20 недель

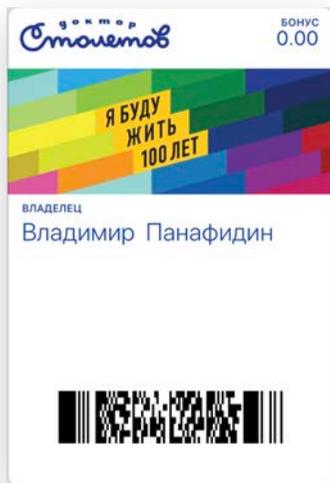
Нужен интернет

Необходима установка

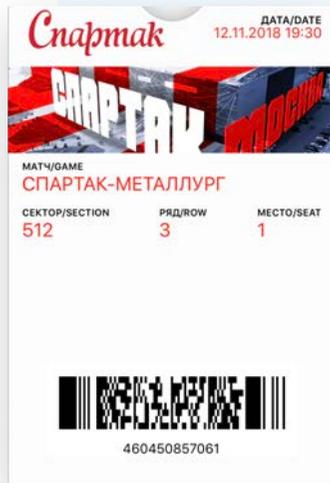
Бюджет на разработку от миллиона рублей

Охват до 10%

Wallet и мобильное приложение имеют разные цели для маркетинга компании. Для достижения лучших результатов бизнес может использовать оба варианта, тем самым обеспечивая омниканальность бренда.



Карта



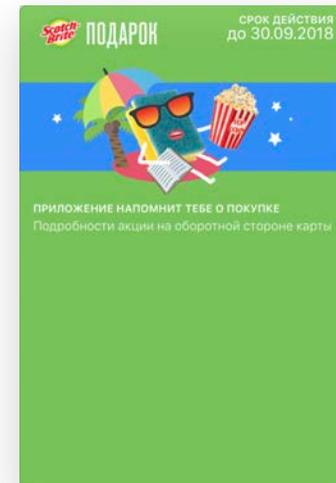
Билет



Талон



Купон



Сертификат

Виды электронных карт

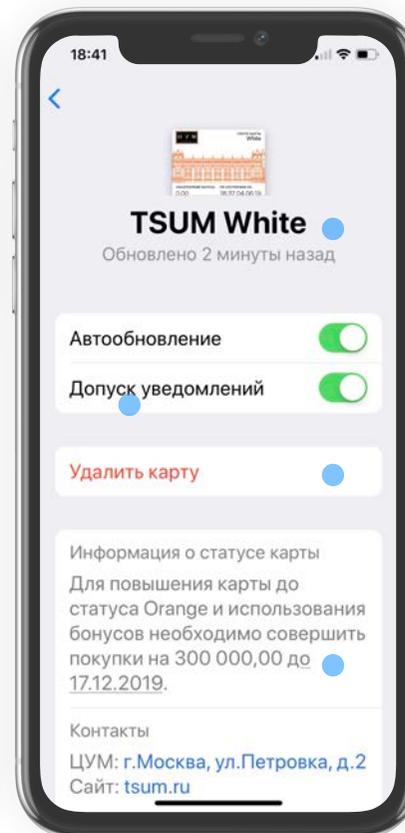
Существует 5 типов: карта лояльности, билет, посадочный талон, купон и подарочный сертификат.

Каждый тип имеет две стороны, которые можно наполнить и оформить согласно брендбуку.

Из чего состоит карта

Лицевая

Оборотная



Лого и текстовое поле

Баннер

Текстовое поле

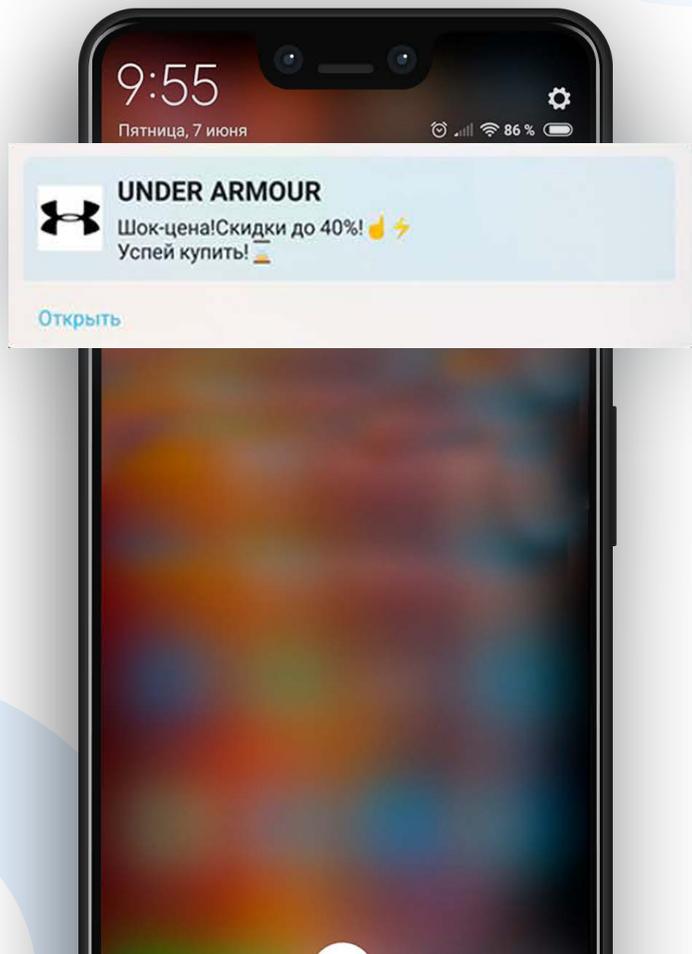
Баркод для сканирования

Название карты

Настройка уведомлений

Управление картой

Текстовое поле с отображением ссылок

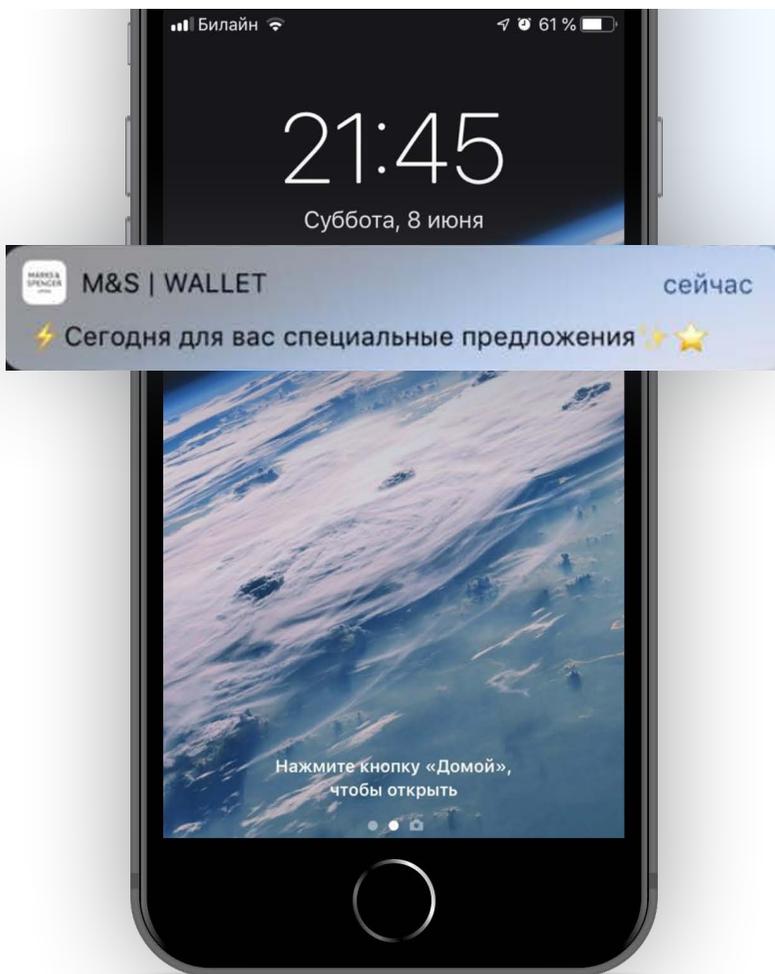


Пуш-уведомления на телефон

На все карты Wallet можно отправлять пуш-уведомления. Они выглядят как сообщения, если телефон активен. Если нет, то пуши остаются на заблокированном экране. Уведомление отображает до двух строк текста. Можно использовать эмодзи.

Компании отправляют клиентам

- информационные рассылки о распродажах и мероприятиях;
- акционные рассылки, которые позволяют поместить нужную ссылку на карту и поменять баннер на время;
- транзакционные рассылки об изменении баланса, достижении нового статуса и т.п.



Уведомление по геопозиции

Дополнительно можно настроить уведомления, которые отображаются, когда держатель карты находится рядом с магазином.

Радиус действия – 100-300 м. Есть поддержка технологии iBeacon для более точного определения в помещениях.

Компании настраивают

- подсказки о местоположении. Например, если магазин находится в большом торговом центре;
- напоминания о количестве накопленных баллов или сроке их действия.

Как выдавать электронные карты



Онлайн по ссылке

- через смс,
- электронную почту,
- соцсети,
- сайт.



Офлайн через QR-код

- тейбл-тент,
- плакаты,
- листовки.



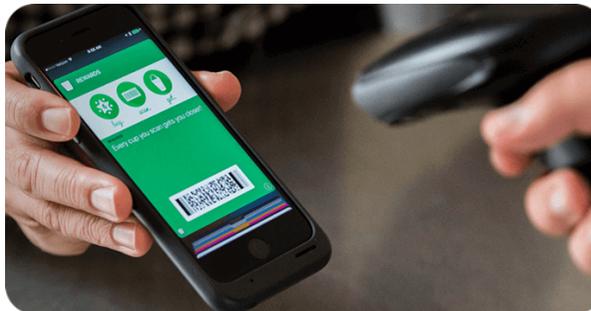
Через смс-сервис

1. посетитель отправляет смс «карта xxxx» на 9009,
2. в ответ ему приходит ссылка на карту.

Если посетитель уже зарегистрирован в программе лояльности, ему предоставляется именная карта.

Wallet на кассе

Чтобы списать или начислить бонусы в магазине, кассир сканирует штрихкод на электронной карте с экрана смартфона. Для этого используются 2D-сканеры.



Если таких сканеров нет или нужен бюджетный беспроводной вариант, можно воспользоваться Stick – устройство, которое подключается по USB к кассе и имитирует работу сканера. Кассир также сканирует штрихкод только с помощью приложения на своем смартфоне. Stick работает с любыми кассами.

**2D-сканер стоит 10 000 ₽,
а Stick – 3 000 ₽**



Как магазины используют Wallet

«Благодаря Wallet нам удалось привлечь более 20% новых клиентов! Мы получили дополнительный инструмент, который помог нам увеличить уровень лояльности наших клиентов и привлечь новых. Электронные карты позволяют нам идти в ногу со временем и опережать конкурентов.»
Сеть магазинов NO ONE

Выдача карт

Покупатели заполняют онлайн-анкету на планшете в торговом зале. После регистрации они получают именную карту по смс. Данные покупателя автоматически отправляются в CRM-систему.

Начисление/списание

Покупатели открывают Wallet и предъявляют карту на кассе. Менеджер сканирует штрих-код с электронной карты покупателя и списывает баллы.

Рассылки

Каждую неделю магазин отправляет пуш-уведомления о новых поступлениях или распродажах. Также установлены гео-уведомления в местах точек продаж. Если держатель карты находится рядом с магазином, Wallet напомнит ему об этом.



Как рестораны используют Wallet

«Благодаря технологии мобильных кошельков наши посетители перестали забывать карты лояльности! Как результат мы увеличили количество постоянных гостей.»

Сеть кафе и баров «Лось и лосось»

Выдача карт

Посетители загружают электронную карту через QR-код на тейбл-тентах. Затем проходят онлайн-регистрацию. Данные о посетителе отправляются в систему.

Начисление/списание

Чтобы воспользоваться бонусами посетители предъявляют карту на экране телефона. Официант сканирует штрихкод карты и списывает бонусы.

Рассылки

Ресторан регулярно проводит рассылки пуш-уведомлений о предстоящих мероприятиях. Во всех ресторанах работают автоматические гео-уведомления для держателей карт.



Как спортивные клубы используют Wallet

«С помощью Wallet мы упростили проход на матчи для наших болельщиков и получили дополнительный канал коммуникации для промо-кампаний.»

ХК Динамо

Выдача билетов

После онлайн-покупки билетов болельщики получают email-письмо с ссылкой на загрузку электронного билета.

Проходка

Посетители предъявляют билеты в смартфоне на первой линии контроля, затем прикладывают электронный билет к турникету для сканирования.

Рассылки

Настроены полезные гео-уведомления, например, подсказка как добраться до стадиона от метро или местоположение фудкорта. После матча проводятся рассылка с анонсами будущих мероприятий.

Свежее: поддержка NFC и VAS



NFC-метка

**Мы первыми в России
реализовали карты
с поддержкой NFC**

NFC

Wallet поддерживает технологию бесконтактного взаимодействия NFC. С помощью нее можно поместить ссылку на загрузку электронной карты в специальный чип-метку.

Благодаря этой технологии покупатель может загрузить карту, например визитку, просто приложив телефон к метке.

Функция доступна для iPhone и Android-смартфонов с NFC.

VAS

На базе NFC работает протокол Value Added Services от Apple. VAS открывает безопасный доступ к картам лояльности в телефоне.

С помощью протокола можно воспользоваться картой, прикоснувшись телефоном к считывателю. Например, пробить билет при входе на матч, не открывая Wallet.

Запуск первого российского проекта в 2019г.

Интеграция с CRM

Модули OSMI встраиваются в CRM и ERP-системы и позволяют создавать карты и рассылать пуш-уведомления в привычном интерфейсе. Совместно с производителями мы разработали интеграционные модули для большинства популярных систем:

- ✓ 1С: Предприятие,
- ✓ 1С-Битрикс,
- ✓ Manzana,
- ✓ Universe Soft,
- ✓ iiko,
- ✓ R_keeper,
- ✓ Инфотех,
- ✓ Mindbox,
- ✓ Marketing.pro,
- ✓ CardsPro,
- ✓ Poster,
- ✓ Клиентикс,
- ✓ Luxe Retail,
- ✓ Tillypad.

**Модули сертифицированы
и предоставляются бесплатно**



Как проходит интеграция

1 Проводим установочную встречу, где выясняем задачи и предлагаем решения.

2 Совместно составляем план интеграции с указанием сроков.

3 Предоставляем необходимую техническую документацию для вашего ИТ.

4 Вы устанавливаете модуль в CRM собственными силами. Мы консультируем, если понадобится помощь.

5 После установки наши CRM-специалисты тестируют работу сервиса и проверяют корректность бизнес-логики.

6 Мы обучаем вашего маркетолога работать с сервисом. Если в дальнейшем что-то пойдет не так, мы поможем.



В среднем интеграция занимает 2-4 недели

Сроки зависят от CRM-системы, наличия ИТ-специалиста и вашей вовлеченности.



OSMI Cards



Мы помогаем компаниям экономить маркетинговый бюджет и увеличивать продажи с помощью Wallet на iPhone и Android.

Создаем электронные карты с момента анонса технологии в 2012 году. С 2018-го являемся партнером Apple EMEA (Europe Middle East Africa).

Наш онлайн-сервис имеет множество интеграций с популярными CRM и ERP-системами.

• Открытый API с широкой функциональностью

• Готовые модули для 80% клиентских систем

• Договор SLA с финансовыми гарантиями

• Uptime сервиса – 99.99%
Оценка безопасности – А+

• Сервис работает на базе надежных Tier III дата-центров

• Лицензированный оператор персональных данных
№77-15-003223

Наши клиенты



UNITED COLORS
OF BENETTON.

МИРАТОРГ

КИНОСФЕРА
IMAX

РОЛЬФ
ОТЛИЧНАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ ОТЛИЧНЫХ ЛЮДЕЙ



NO ONE



доктор
Столетов
АПТЕКА

MARKS &
SPENCER



CCC
SHOES & BAGS

gallaDance
LIFESTYLE DANCE CLUB

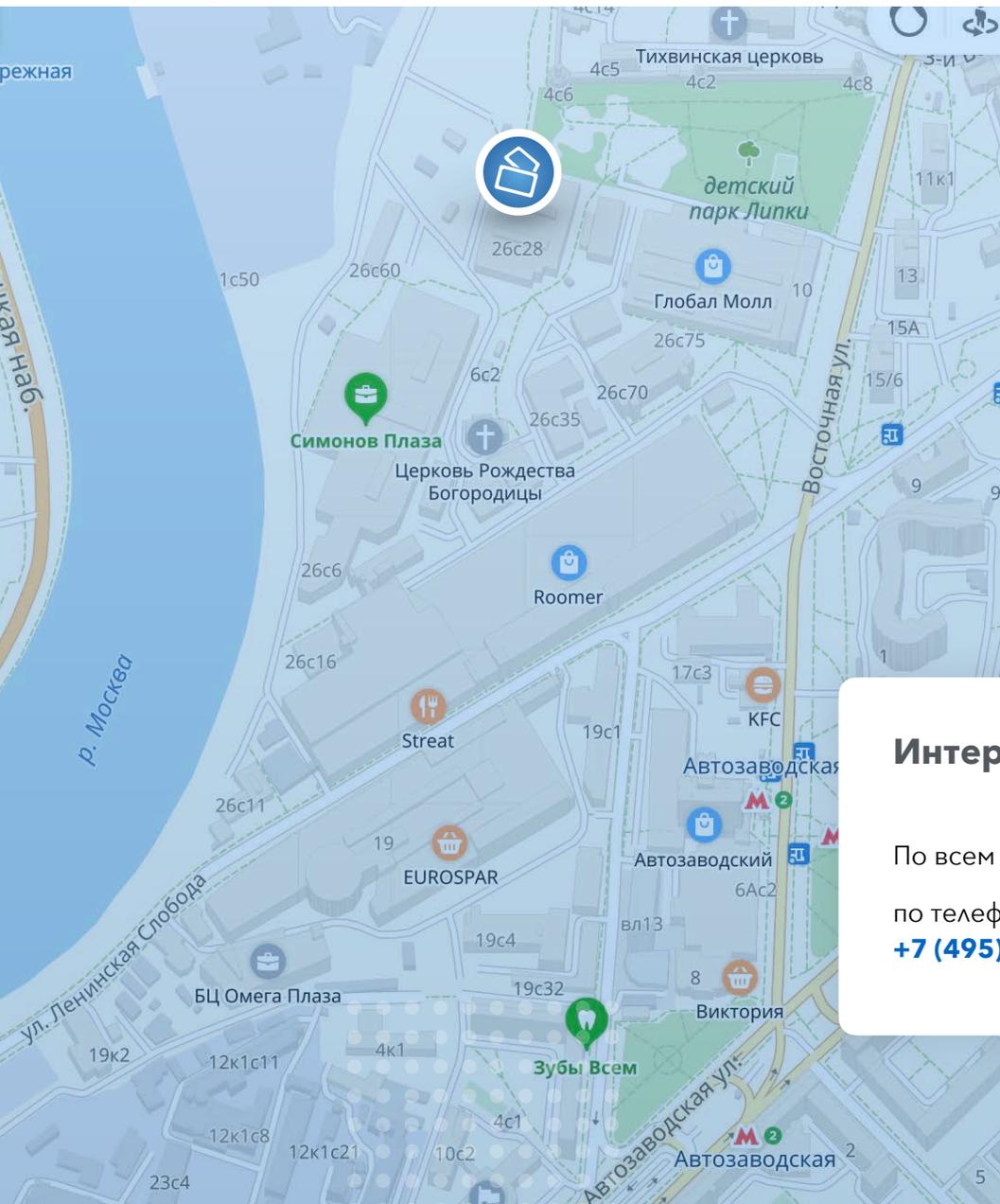


BERK



ТЕХНОПАРК

Ренессанс®
страхование



Интересно, но остались вопросы?

По всем вопросам вы можете обратиться к нам

по телефону
+7 (495) 665 8584

по электронной почте
alex@osmicards.com