

# ЛОГИСТИКА И РИТЕЙЛ / Система оплаты с механизмами удержания и возврата клиентов для новых покупок

ЭКОНОМИКА

[Дополнительная информация по кейсу](#)

## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЯ

Решение представляет собой систему, которая с помощью технологии искусственного интеллекта (SWIP 24/7) анализирует покупательскую активность каждого покупателя и фиксирует тех, кто: перестал ходить – с целью вернуть, стал ходить реже – с целью удержать, редко ходит – с целью повысить активность. Нейросеть создает/запускает персональную акцию для каждого покупателя и информирует об акции в правильное время с индивидуальной скидкой на любимый товар через PUSH, СМС и мобильный баннер в приложении. Система возвращает и повышает активность покупателей, показывая результаты в виде прозрачной отчетности, которая высылается владельцу раз в месяц, с отображением дополнительной выручки, которую ему принёс SWIP ИИ.

Используются технологии интеллектуальной поддержки принятия решений. Целевая аудитория – коммерческие магазины и сети ресторанов быстрого обслуживания – HORECA.



## УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДАННЫЕ

Наличие подходящей кассы для подключения (интеграции) плагина SWIP. Возможно обсуждение переноса базы данных о клиентах в работу ИИ-SWIP перед запуском проекта

### Финансово-экономическая модель:

- SaaS-модель, оплата счета на любой период (1-3-6-9-12 месяцев), таким образом происходит акцепт оферты

Данные: о клиентах

## ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ



- Низкая эффективность компаний по конверсии клиентов (менее 4%), влекущая убытки и потерю потенциальных и постоянных клиентов
- Высокие затраты на штат сотрудников, занятых маркетингом при общей неэффективности решений, направленных на возврат и удержание покупателей: например, отключение покупателями PUSH-уведомлений из-за спам-рассылок и раздача скидок без индивидуального подхода к клиентам
- Отсутствие четкого понимания эффективности существующих маркетинговых решений в контексте затраты/прибыль

## СТОИМОСТЬ И СРОКИ



**От 1 нед. до 2 мес.**

(время разработки и внедрения)

**От 4 тыс. рублей**

(стоимость внедрения)

**От 60 тыс. рублей**

(стоимость эксплуатации в год)

## РЕЗУЛЬТАТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

- Автоматизированный возврат, удержание и повышение активности покупателей с конверсией в оплату более 65%, а также повышение активности редких покупателей в 4 раза за счет персональных предложений, отобранных системой, и, как следствие, прирост выручки от 10% за счет ежемесячной дополнительной выручки от использования системы
- Сокращение необоснованных затрат на работу с покупателями на 90% за счет прекращения неэффективных скидок всем и платных нерелевантных рассылок, а также рост среднего чека на 11% за счет комбо-акций, рекомендательных программ, персональных предложений, отобранных системой
- Прозрачная ежемесячная отчетность с отображением результата проделанной системой работы по следующим показателям: количество дополнительной выручки, количество затрат, показатели конверсии, удержания и повышения активности покупателей, доля выручки от SWIP по отношению к общей выручке



Сергей Черемисин

Директор по региональной политике АНО «Цифровая экономика»

[scheremisin@data-economy.ru](mailto:scheremisin@data-economy.ru)



Анатолий Райхерт

Генеральный директор ООО «Умный кошелек»

[ra@swip.one](mailto:ra@swip.one)



## ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ

г. Москва, г. Санкт-Петербург, Камчатский край, Красноярский край, Краснодарский край, Ставропольский край, Ростовская область, Республика Мордовия, Липецкая область (всего около 30 городов)

