

BIGDATA в ритейле:

как дифференцироваться от
конкурентов и усилить
клиентскую базу

ТАТЬЯНА СТОЙКОВА

Руководитель направления геоаналитики t2

Тел. +7(915)004 78 15

Tatiana.sazonova@t2.ru



Абонентская
база*

**48,9
МЛН**

* По итогам 2024 года
с учетом абонентов MVNO
компании «Ростелеком»

70 регионов
России



Весь технологический
и географический набор лицензий
практически на всей территории России

100% Акционеры:
«Ростелеком»



Скоростной
мобильный интернет и
качественное покрытие

Фабрика MVNO
для запуска
операторов
любыми
игроками

Лидер по
индексу
NPS, VFM,
релевантности
услуг



Коммуникационная
платформа «Другие правила»

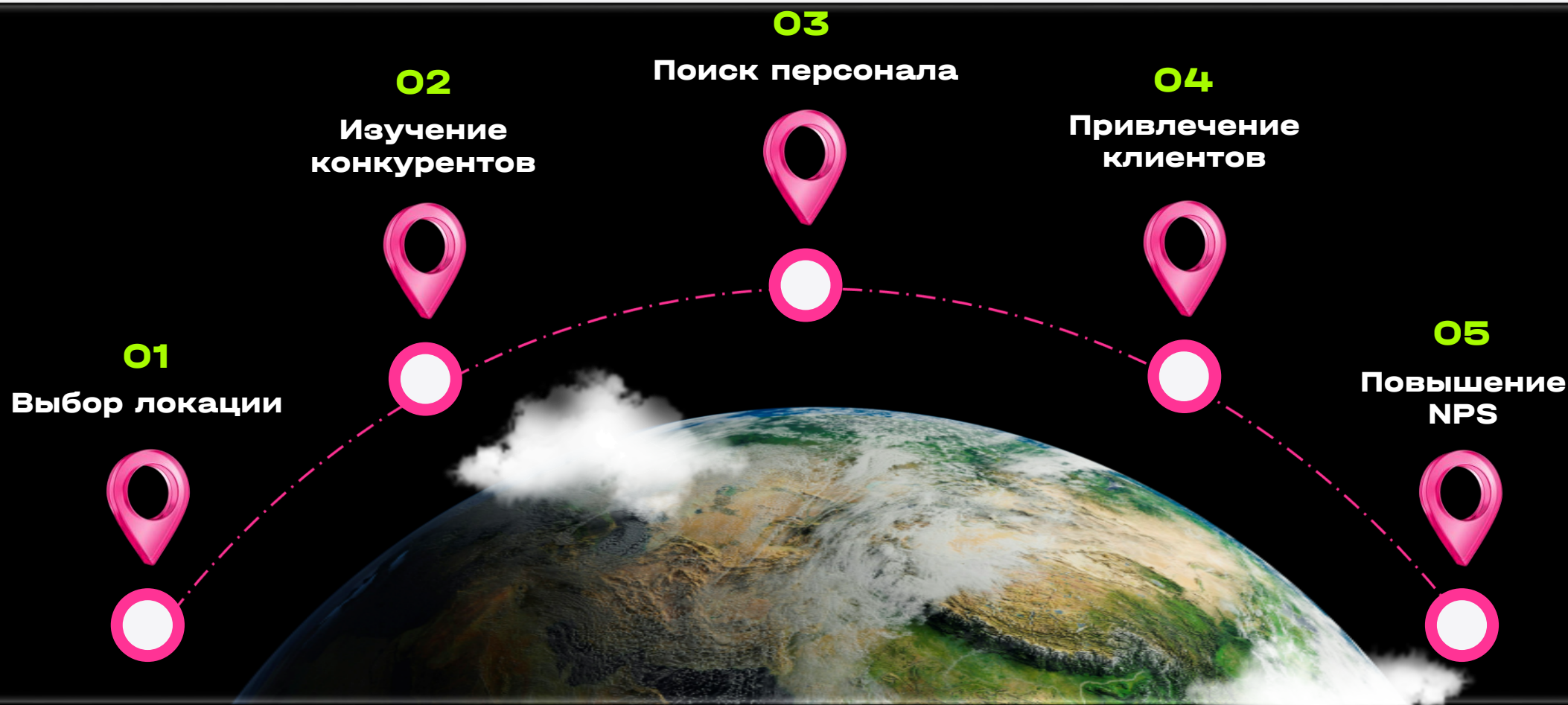


Продукты без аналогов в
русском и мировом телекоме



лидер в рейтинге hh.ru
лучших работодателей телекома

РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА НА КАЖДОМ ЭТАПЕ





Знания о клиентах t2 делают ваш бизнес сильнее

Данные t2 + данные партнеров t2



Соцдем



Доходы



Наличие детей



Покупки



Работа-дом



Устройства и интересы



А еще...



Гео

Дом-работа, частота выезда в национальный и международный роуминг

Контакты

Круг общения: семья, друзья, знакомые/незнакомые, организации

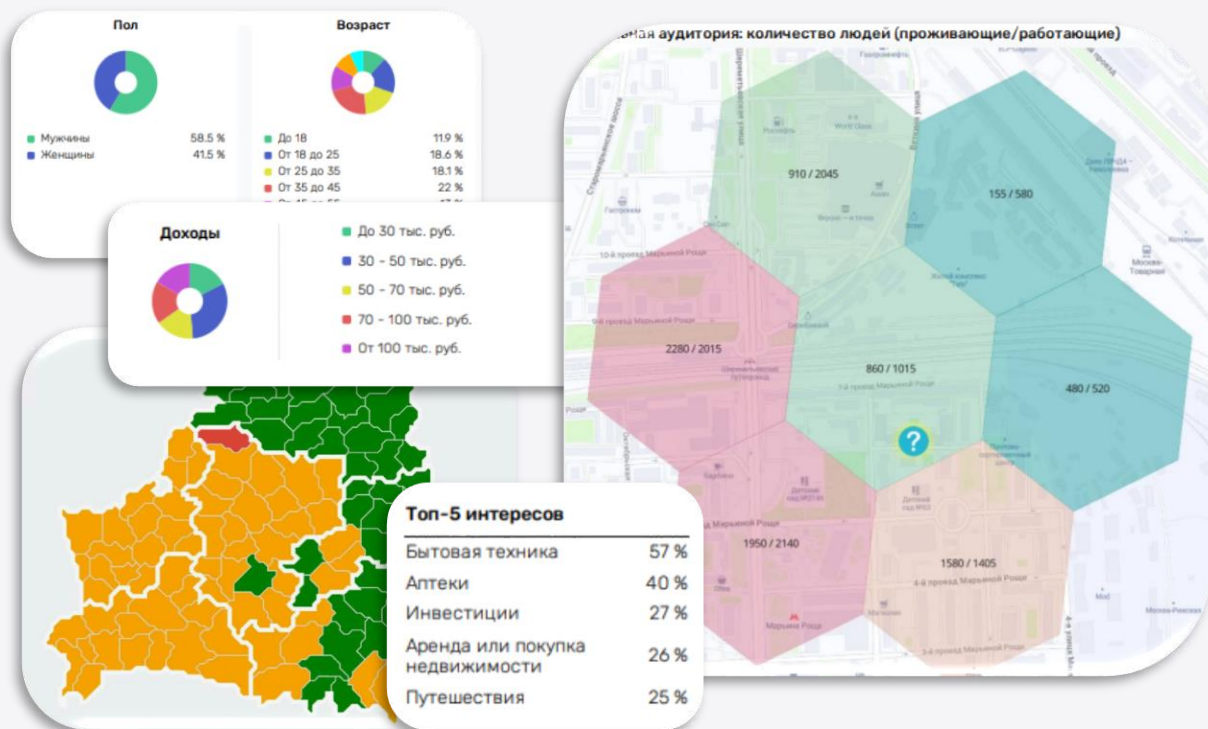
Активность

Длительность разговоров, потребление интернета, затраты на услуги связи

Другое

Данные внутри контура t2: 300+ различных переменных

Поиск лучшей локации для открытия бизнеса



- Стабильная аудитория
- Проходящий трафик
- Качество аудитории/классификация
- Покупательская способность
- Интересы/склонность к определенному поведению

90% успеха в выборе правильной локации

1,3млн организаций открывается ежегодно

700тыс организаций закрываются ежегодно

Как дифференцироваться от конкурентов?

Бэнчмаркинг

Сравните ваши показатели с показателями ваших конкурентов

Клиенты

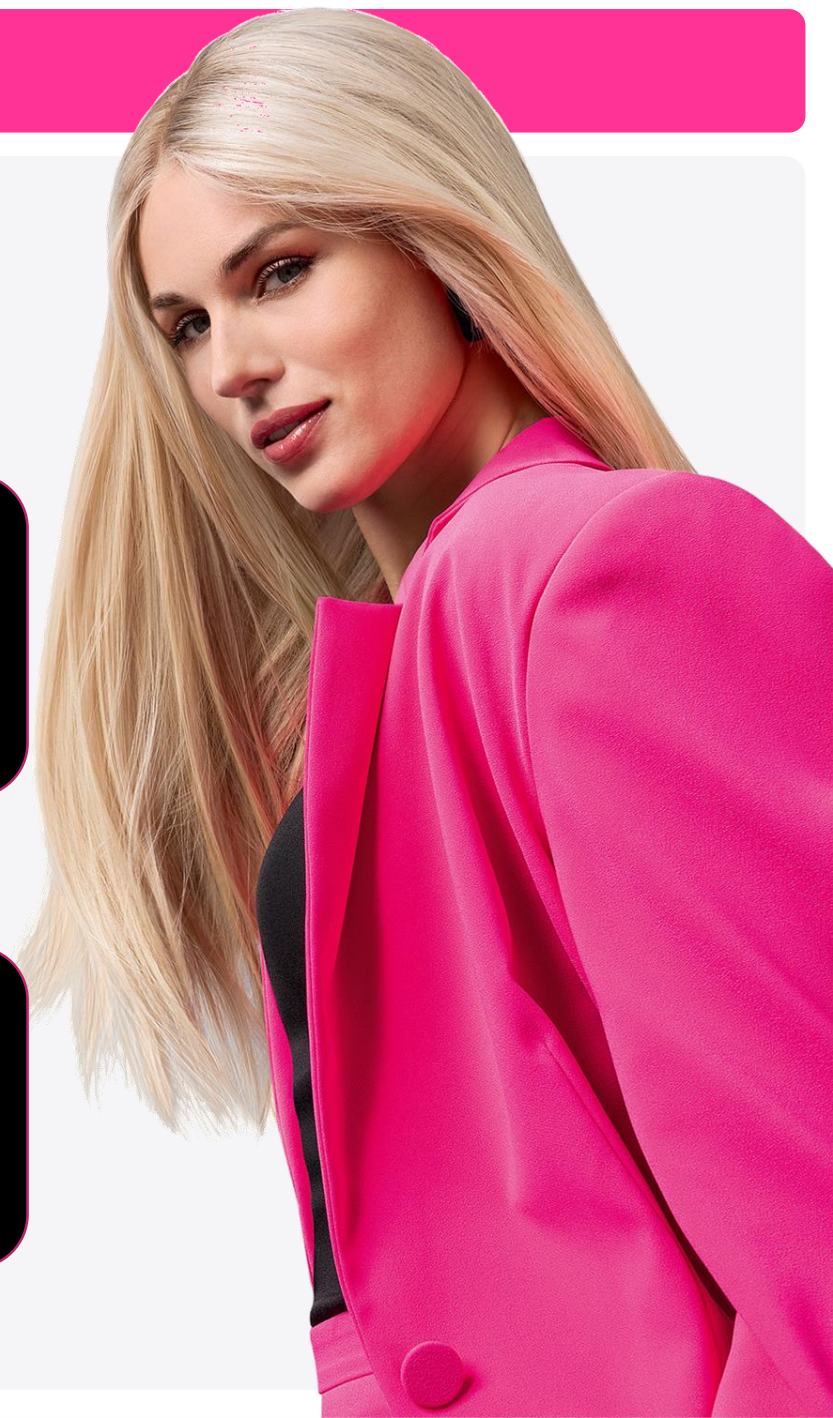
Определите портрет вашего клиента и клиента конкурентов

Доля рынка

Определите вашу позицию относительно конкурентов

Инсайты

Ищите лучшие решения для развития вашего бизнеса



КЕЙСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

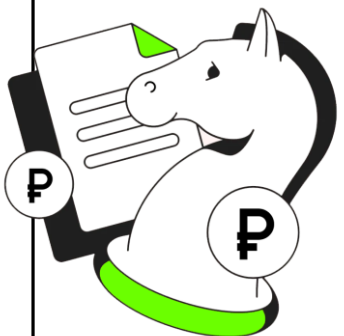


01

Количество или качество

При выборе из нескольких предложений не всегда количество является решающим.

Проведение опросов позволяет выявить реальную потребность



02

Портрет клиента

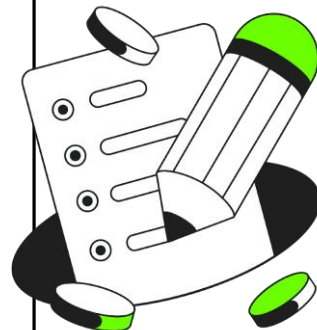
Изучайте интересы вашей аудитории и зависимость одних показателей от других. Покупательская способность и приоритеты в покупках на территории.



03

Стабильная или проходящая

В зависимости от типа бизнеса важно определять категорию проходящего или проживающего графика.



SMS-TARGET как инструмент в бизнесе

ПРЕИМУЩЕСТВА УСЛУГИ

ПРОСТОТА И ДОСТУПНОСТЬ

Доступ к услуге через
удобный веб-интерфейс

ЭКОНОМИЯ БЮДЖЕТА

Благодаря 200+ параметрам таргетинга
SMS получит только целевая аудитория

МОМЕНТАЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ

98% SMS абоненты читают
в первые минуты после рассылки

ПРЕДСКАЗУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Адресные рассылки позволяют
избежать нецелевых контактов

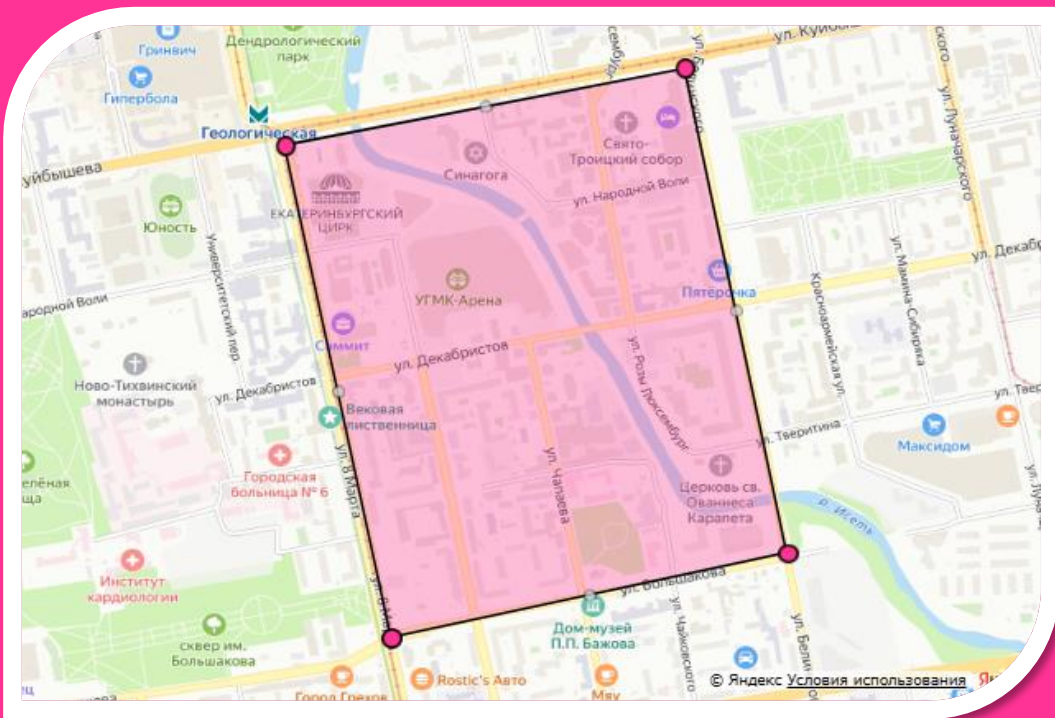


Выбирайте геозону проведения рассылки с точностью до метра

SMS Target позволяет найти и направить SMS
тем абонентам, кому может быть интересно
ваше предложение



КАК РАБОТАЕТ УСЛУГА



Сегментируйте аудиторию по:

- Полу
- Возрасту
- Интересам
- Району проживания/работы
- Интересу к поиску работы
- Доходу и пр.



Выбор аудитории



Отправка SMS



Получение отклика



Анализ эффективности
рассылки

УСПЕШНЫЙ КЕЙС HR-Таргет

КЛИЕНТ: Сельскохозяйственный кооператив

БИЗНЕС КЛИЕНТА: Производство мяса цыплят-бройлеров и реализация продукции

ШТАТ СОТРУДНИКОВ: до 500 человек + персонал на сезонные работы

ЧТО ИСПОЛЬЗОВАЛОСЬ РАНЕЕ: hh.ru, Центр занятости, рекомендации

ЗАДАЧА КЛИЕНТА:

1. Массовый набор линейного персонала на сезонные работы
2. Поиск персонала в собственную розничную сеть

122 принято

223
собеседования

562 анкеты

3373 отклика

25 000 SMS

100% укомплектован штат на сезонные работы

70% укомплектован штат в розничные магазины

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

ЗНАЕМ



Real-time события



Интересы



География



Соц-дем



WEB

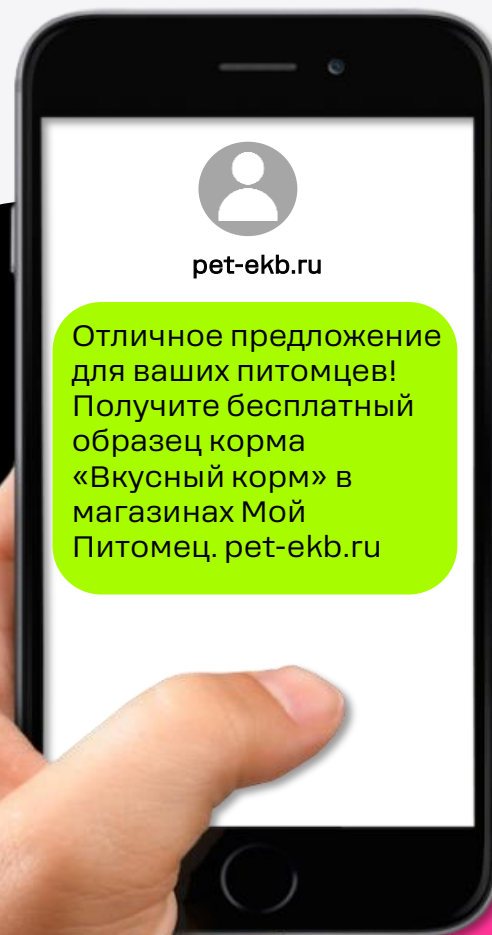
Знания о клиентах - ключевое
преимущество ОСС

СЕГМЕНТИРУЕМ

Готовые сегменты

Кастомные сегменты любой сложности

Триггерные коммуникации



КОММУНИЦИРУЕМ

выберите подходящий канал коммуникации



SMS



ГОЛОС



DIGITAL

УСПЕШНЫЙ КЕЙС ПРИМЕНЕНИЯ

КЛИЕНТ: Служба доставки еды

БИЗНЕС КЛИЕНТА: Приготовление и доставка готовой еды

ЧТО ИСПОЛЬЗОВАЛОСЬ РАНЕЕ:
Баннеры, реклама в соц.сетях

ЗАДАЧА КЛИЕНТА:

1. Проинформировать местных жителей о спецпредложениях и акциях
2. Увеличить количество заказов в будни

1,6%

162 заказа

9,2%

940 кликов

17,2%

10 200 SMS

Критерии подбора аудитории:

- Доход – «средний», «выше среднего»
- Интересы – Рестораны, Кафе, Доставка еды
- ГЕО – Петроградский район
- Возраст – 18-40 лет

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

РЕДИРЕКТНЫЕ ССЫЛКИ

Анализируйте переходы с ваших рекламных кампаний



Сократите длину первоначальной ссылки, чтобы снизить количество символов и стоимость проведения рассылки.



Получайте информацию о том, сколько раз абоненты-получатели сообщений посещали ссылку в разрезе по общим и уникальным переходам.



Определяйте, какие тексты сообщений наиболее продающие.



Оценивайте конверсию рекламной кампании.

ПРОМОКОДЫ

Рассылайте SMS с персональными промокодами



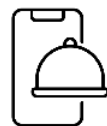
Создавайте промокоды

Генерируйте индивидуальные промокоды в личном кабинете t2.



Импортируйте из файла

Загрузите заранее подготовленный список промокодов для проведения рассылки.



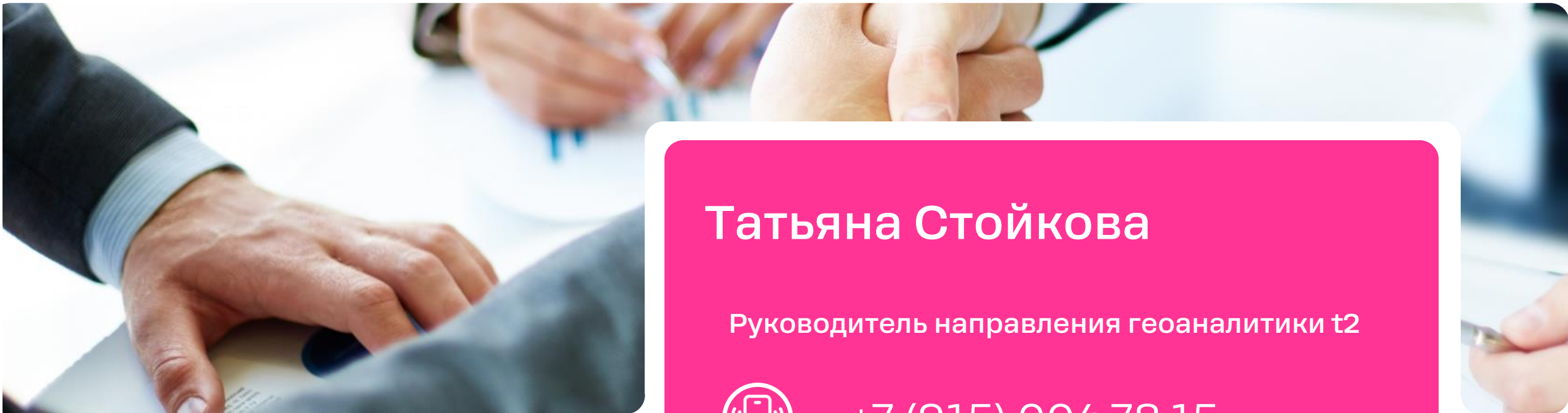
Укажите контактный номер

Добавьте в текст номер телефона, который всегда под рукой.



Страница в социальных сетях

Создайте страницу или группу, где можно подробнее рассказать об услугах/акциях.



Татьяна Стойкова

Руководитель направления геоаналитики t2



+7 (915) 004 78 15



Tatiana.sazonova@t2.ru

Спасибо за внимание!