



Интерактивное взаимодействие с клиентами –
конкурентное преимущество лидеров

Алексей Анастасьев
Менеджер по развитию бизнеса
anastasiev@jet.msk.su

- 15 млрд. подключенных мобильных устройств к 2015г.
- К 2015г. моб. трафик = 3х трафик интернет 2005г.
- Amazon, Google, Apple – перевернули модель работы с клиентами.
- Модель продаж изменилась. Недостаточно сравнить продукты. Необходимо четко понимать задачи и интересы клиента, т.е.



На первый план выходит персонализация сервиса!

Source: Forrester Research, ABI Research

Что такое персонализация сервиса?



- Адаптировать «витрину» под каждого клиента, как



- Привлекать клиентов удобными «бесплатными» сервисами, как



Как это сделать в реальном мире???



- WiFi сеть с сервисом позиционирования
- Jet Toolbar – баннер в web браузере
- Мобильное приложение (IOS, Android, Win)
- CMS - подготовка и управление медиа-контентом
- CRM – база профилей клиентов, интернет магазин
- BI - сводная аналитика
- Экспертная система

Много и дорого? Как есть слона по частям?

В три шага к окупаемой модели



- WiFi-инфраструктура с сервисом позиционирования
- Jet Toolbar – работа с мобильными клиентами
- CMS AppSpace – подготовка и управление медиа-контентом



Контакты:

г. Москва
ул. Большая Новодмитровская, 14/1
Тел.: (495) 411-76-01
Факс: (495) 411-76-02
E-mail: info@jet.su
www.jet.su