

Запуск цифровых бизнесов для предприятий разных отраслей



Татьяна Вавилова

Директор направления комплексных цифровых решений для бизнеса VK

Предпосылки использования решения

Решаемые задачи:



Ключевая цель – сбор и использование данных о клиентах, вовлечение физ. лиц во взаимодействие с компанией для решения бизнес-задач



Снижение дебиторской задолженности и мотивация к оплате



Формирование экосистемы и повышение выручки за счет партнерских предложений

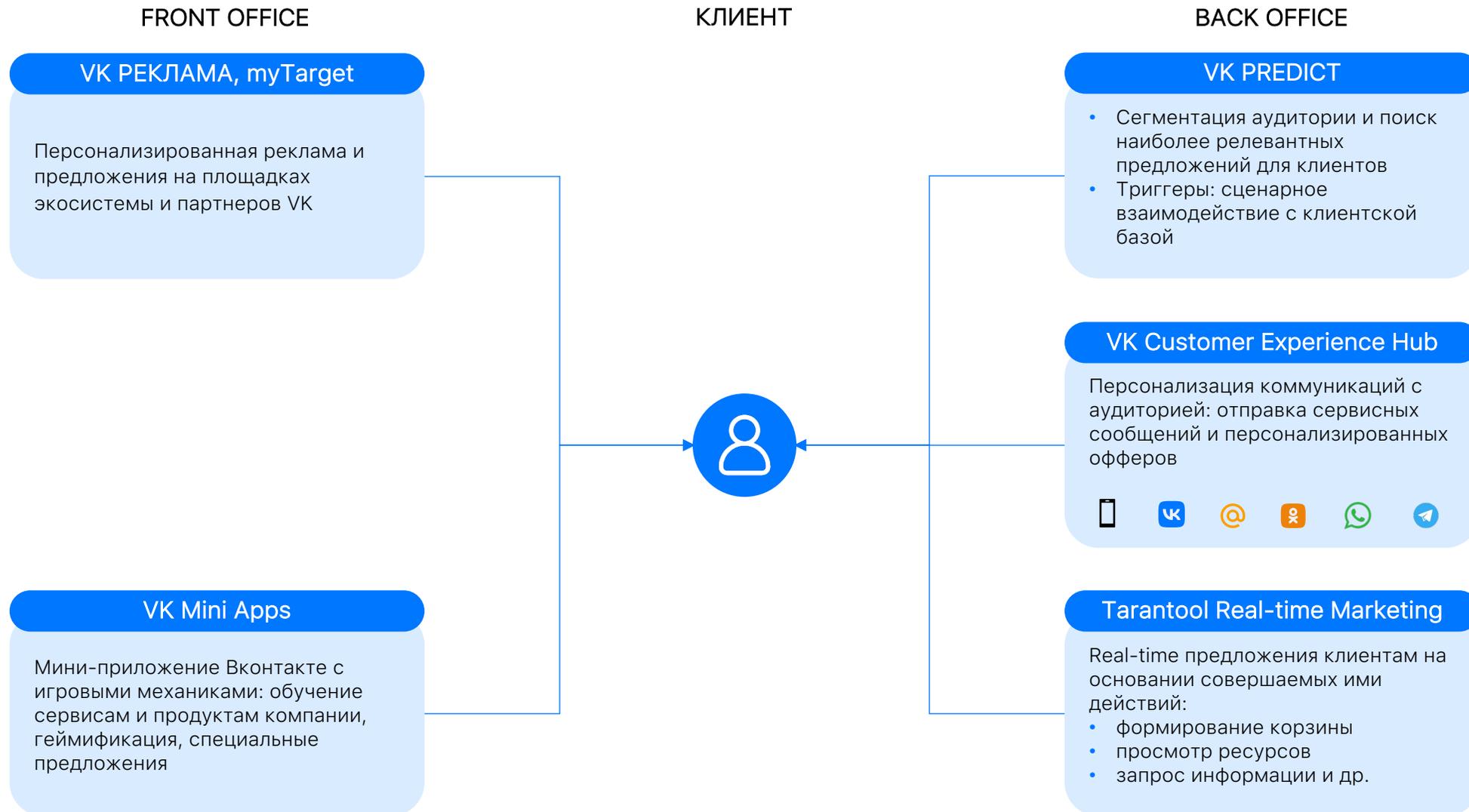


Повышение релевантности предложений и качества сервиса

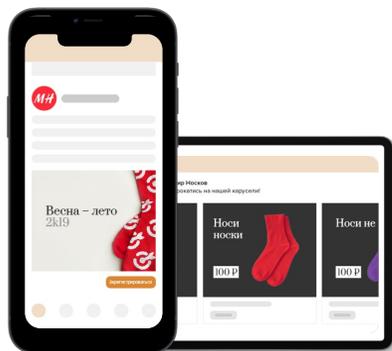


Развитие HR-бренда: привлечение новых специалистов и удержание текущих

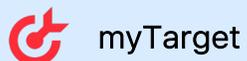
Развитие клиентского опыта: решения VK



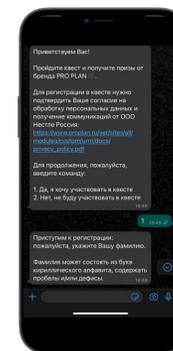
Backoffice клиентского пути: решения



Клиент видит релевантное предложение на площадках экосистемы VK и переходит по ссылке



Клиент переходит в мини-приложение, оставляет согласие на обработку данных и вовлекается в предложенные ему механики



Клиент получает релевантные предложения от компании и повышает свое вовлечение и использование услуг



На основании полученных данных бизнес открывает релевантные рекламные предложения для расширения аудитории



Бизнес собирает, обрабатывает и использует клиентские данные

Бизнес сегментирует клиентов, определяет особенности их поведения и готовит релевантные предложения



Сценарии использования решения



Электроэнергетика

Снижение дебиторской задолженности

VK Mini Apps

Мини-приложение Вконтакте с игровыми механиками: обучение энергоэффективности, геймификация, специальные предложения

Пример: приложение-игра, где пользователю в игровой форме рассказывается о добыче электроэнергии, а также предлагается калькулятор энергоэффективности

Бизнес получает от пользователя согласие на обработку данных, получение уведомлений и приложений. Также пользователь может отправлять показания счетчика через приложение.

VK CX Hub

Персонализация коммуникаций с аудиторией: отправка сервисных сообщений и персонализированных офферов

Пример: Отправка пользователю персонализированных предложений: оплаты счет на X руб и получи месяц подписки на «партнерский продукт»

Отправка сервисных уведомлений о необходимости оплаты, новых предложениях и тарифах

VK PREDICT

Сегментация аудитории и поиск наиболее релевантных предложений для клиентов
Триггеры: сценарное взаимодействие с неплательщиками

Пример: Сегментация аудитории неплательщиков по поведенческим характеристикам, персонализация предложений для них с целью снижения дебиторской задолженности



Спасибо за внимание!

Татьяна Вавилова

Директор направления комплексных цифровых решений для бизнеса VK