Бот в MAX для программы лояльности

ЛОЯЛЬНОСТЬ В MAX



Как карта лояльности, бонусы и персональные акции живут в чате, а не в отдельном приложении
Сеть тратит бюджет на приложение, которое покупатель ставит один раз и удаляет через неделю.
Модельный кейс: ниша и сценарий использованы, чтобы показать логику работы платформы. Реального клиента за этим кейсом нет, показатели ниже дают иллюстративную оценку, а не измеренный результат.

// Ситуация до внедрения

ЧТО МЕШАЛО ДО СТАРТА

- Карта лояльности живёт в отдельном приложении, которое мало кто держит установленным
- Акции рассылаются веером на всех, без учёта истории покупок
- Бонусный баланс покупатель узнаёт только на кассе
- Обратную связь после покупки собирать негде

// Что развернули

СОБРАННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ПЛАТФОРМЫ

- Бот в MAX с виртуальной картой лояльности
- Бонусный баланс и история покупок в чате
- Персональные акции по сегменту покупателя
- Сбор отзывов и оценок после покупки
- Уведомления об акциях без отдельного приложения

// Внедрение

КАК ВЕДЁТСЯ ВНЕДРЕНИЕ

// Роль ИИ

ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ ИИ

// Что это даёт

ЭФФЕКТ ДЛЯ КОМАНДЫ И КЛИЕНТА

- Покупателю не нужно ставить и держать отдельное приложение
- Акции попадают в цель, а не рассылаются веером
- Бонусный баланс всегда под рукой, а не только на кассе
- Сеть видит отзывы по точкам и реагирует быстрее

// О сценарии

ЧТО МОДЕЛИРУЕТ ЭТОТ КЕЙС

Кейс описывает розничную сеть с программой лояльности, бонусами и персональными акциями.

Мы показываем, как эти процессы собираются в одну систему на платформе PivotPoint. Реального клиента за кейсом нет. Это демонстрация логики, которую переносим под конкретный бизнес.

// Как считали показатели

ОТКУДА ЦИФРЫ

Показатели в кейсе не замеры конкретного клиента, а иллюстративная оценка. Мы отталкивались от типовых процессов ниши и опыта внедрений: сравнивали, сколько времени и обращений теряется на ручных шагах до автоматизации и после. Цифры показывают порядок эффекта и логику, а не гарантию. На вашем проекте мы фиксируем базовые метрики до старта и считаем результат от них.

// Кому подойдёт

КОМУ ПОДОЙДЁТ ЭТОТ СЦЕНАРИЙ

- Карта лояльности живёт в приложении, которое мало кто держит
- Акции рассылаются веером без учёта истории покупок
- Бонусный баланс покупатель узнаёт только на кассе

// Технологический стек

НА ЧЁМ ЭТО РАБОТАЕТ

// Смежные услуги

ЧТО ЕЩЁ ДЕЛАЕМ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ

// Частые вопросы

FAQ ПО КЕЙСУ

СЕРИЯ КЕЙСОВ PIVOTPOINT · БОТЫ В TELEGRAM И MAX

Ниша описана как демонстрация возможностей платформы PivotPoint. Хотите такой бот в Telegram или MAX: обсудим, что переносится один в один, а что нужно собрать под вас.