



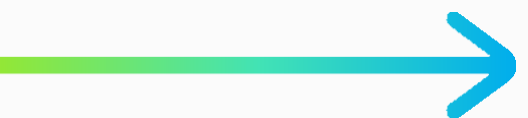
**Больше, чем программа
лояльности**

Партнерство с лучшими

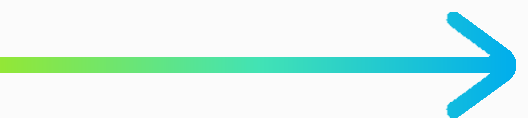


Это люди

С нами более >80 млн участников!
Мы постоянно собираем и анализируем объем больших данных об этой аудитории



Это >90% платежеспособного населения страны



Redemption rate программы 94%



Каждый год участники тратят более 143 млрд бонусов, накопленных в программе, на товары и сервисы наших партнеров

12

лет на рынке

№1

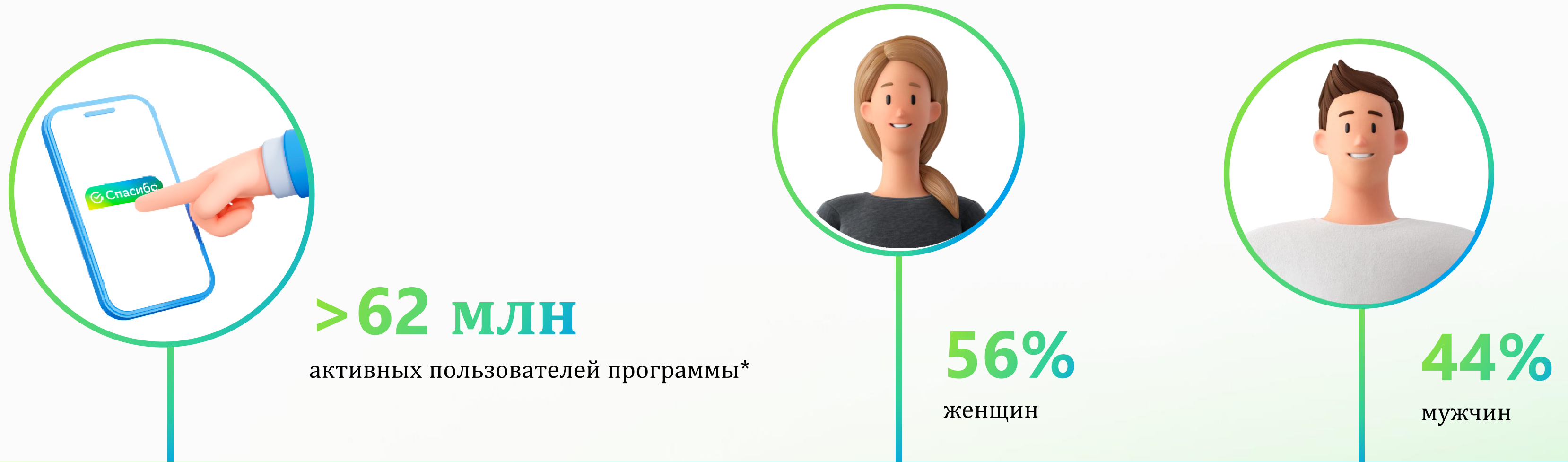
лучшая коалиционная программа
лояльности по версии Loyalty Awards
Russia 2022

150+

федеральных и региональных
партнеров

Портрет аудитории

Участник СберСпасибо. Какой он?



> 10 млн

Москва и область

> 5 млн

Санкт-Петербург и область

> 65 млн

Регионы

* активный пользователь – пользователь, который совершал транзакции с бонусами по карте хотя бы 1 раз за последние 3 месяца

Концепция WIN WIN WIN

Для Сбера

- ✓ Повышение лояльности клиентов к банку
- ✓ Положительное влияние на количество транзакций и эмиссию карт

Для покупателя

- ✓ Ощущение выгоды
- ✓ Опыт «покупки без затрат»
- ✓ Привилегированность

Для партнера

- ✓ Дополнительные каналы маркетингового промо
- ✓ Рост безналичного оборота
- ✓ Решение конкретных бизнес-задач



Вместе решаем ключевые бизнес-задачи

СберСпасибо — это гибкий
промо-инструмент
для партнеров



Лидогенерация и усиление продаж



Построение охвата, знания



Увеличение среднего чека



Рост частоты покупок



Сезонное привлечение внимания



Переток, дифференциация среди конкурентов

Клиентский путь



Клиент узнает об оффере
(сайт/СБОЛ/коммуникации)



Совершает покупку
у партнера картой Сбера



Начисление и списание бонусов
при покупке

В рамках одной операции может быть:

- только начисление
- только списание
- начисление и списание



Довольный клиент

Эмоциональная привязка к покупке
у партнера, желание вернуться и
потратить больше за счет бонусов

Программа эволюционирует

И дополняется новыми продуктами

Начисление



- Ощущение доп.выгоды для клиента
- Конкурентное преимущество
- Удержание клиентов

Списание



- «Бесплатная» покупка
- Рост среднего чека
- Эмоциональный опыт

Купонная акция



- Альтернатива списания бонусов
- Привлечение целевого клиента
- Не требует технической доработки

Целевая акция



- Фокус на определенный целевой сегмент
- Точечное актуальное предложение, ограниченный срок
- Работает под текущие потребности партнера — отток, переток и привлечение новой аудитории

Массовая акция



- Привлечение внимания за счет особого предложения в краткий период
- Кастомизируемая механика: например, розыгрыш большого подарка
- Максимальный охват

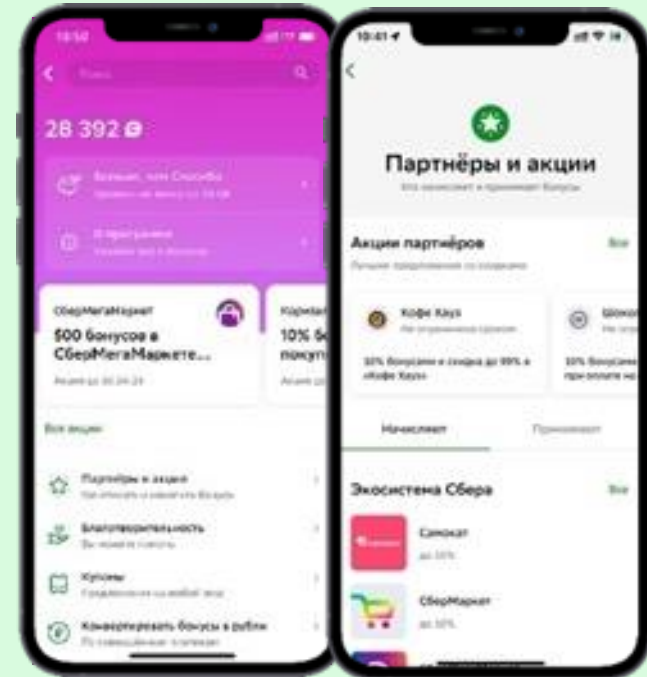
Каналы коммуникаций

Основные каналы по типам акций

Тип акции	Каналы коммуникаций	Роль Лояльности
Базовая	✓ PUSH СБОЛ ✓ Размещение на сайте в блоке «До 30% бонусов» ✓ SMM	→ Определяем критерии сегментации → Помогаем с посылком коммуникации для сегментов → Определяем даты и каналы коммуникаций → Формируем сегмент, отправляем тестовую и боевую коммуникацию → Предоставляем отчетность по проведенным рассылкам
Массовая	✓ PUSH СБОЛ ✓ Размещение на сайте в блоке «Предложения партнеров»/ «Главные баннеры» ✓ SMM	
Целевая	✓ Email ✓ PUSH СБОЛ	
Купонная	✓ Email ✓ PUSH СБОЛ ✓ Размещение на сайте в блоке «Выгодные купоны» ✓ SMM	

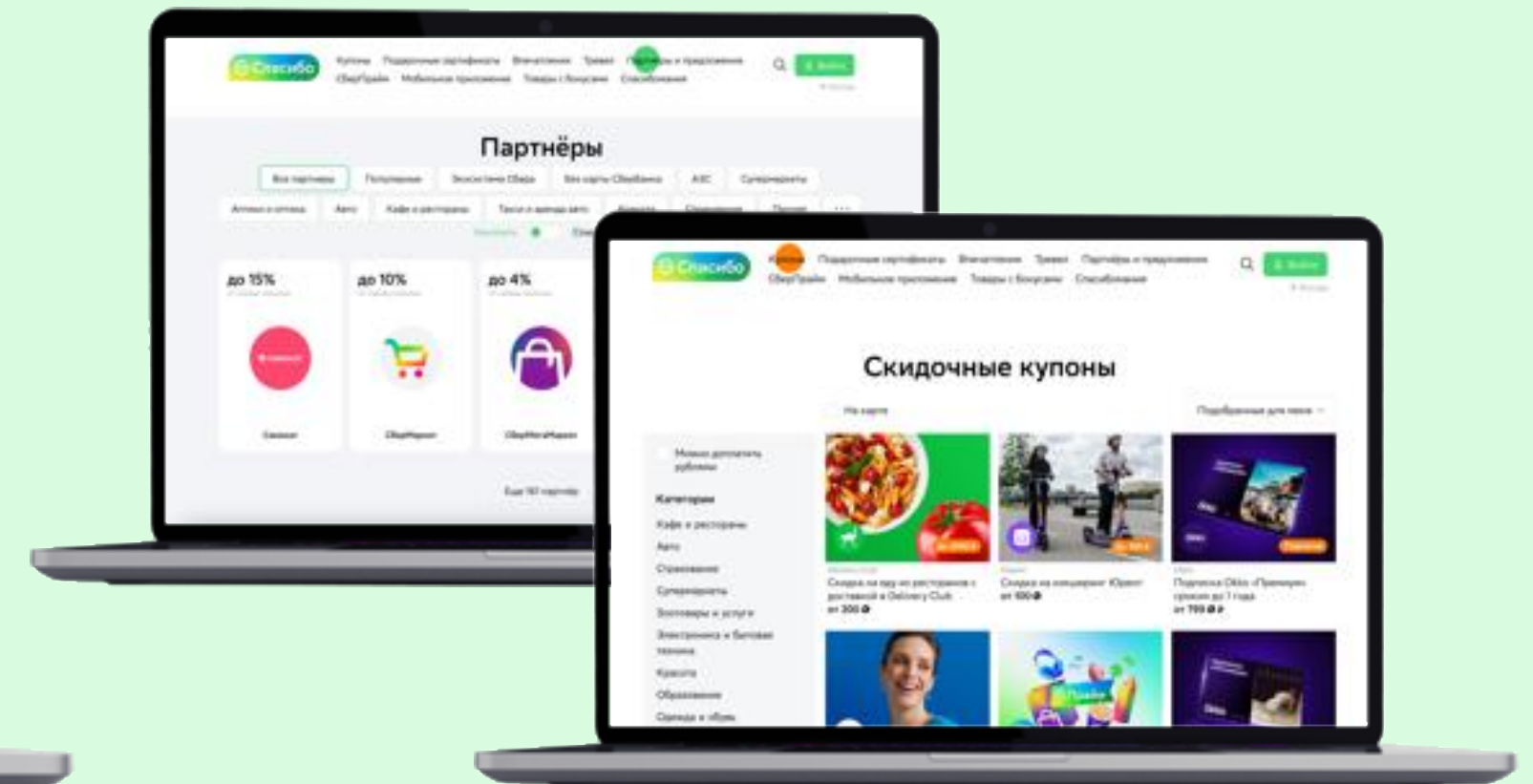
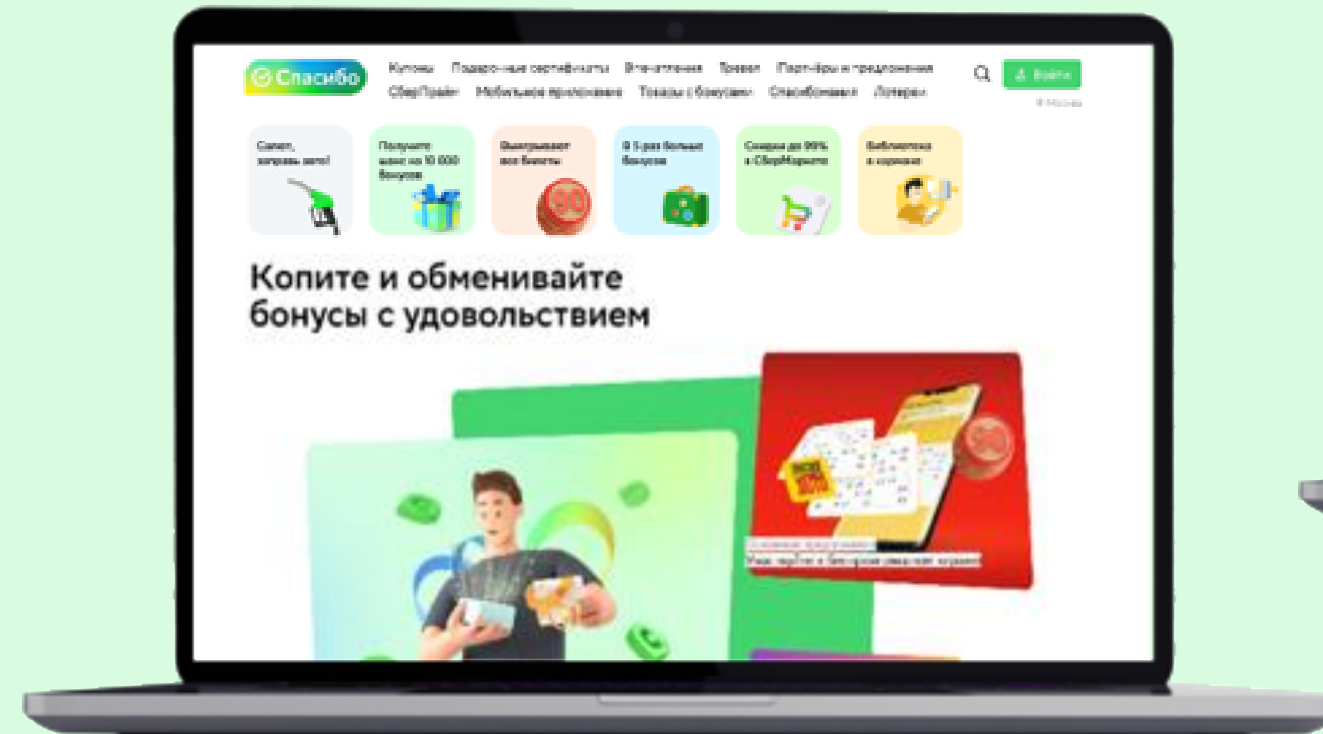
Каналы коммуникации

СберБанк Онлайн

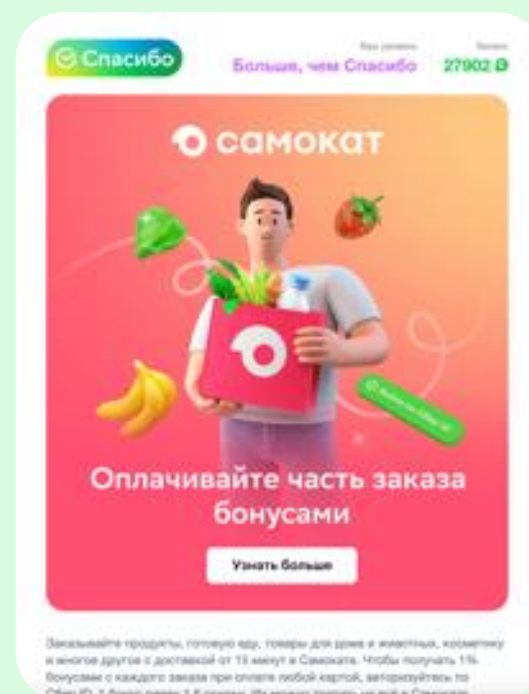


10 млн MAU

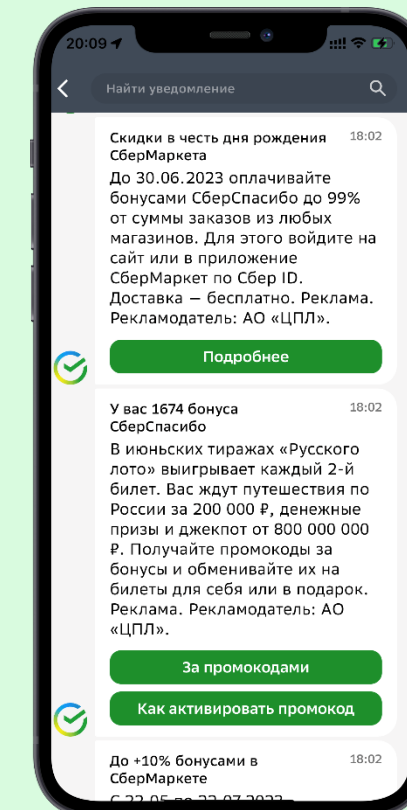
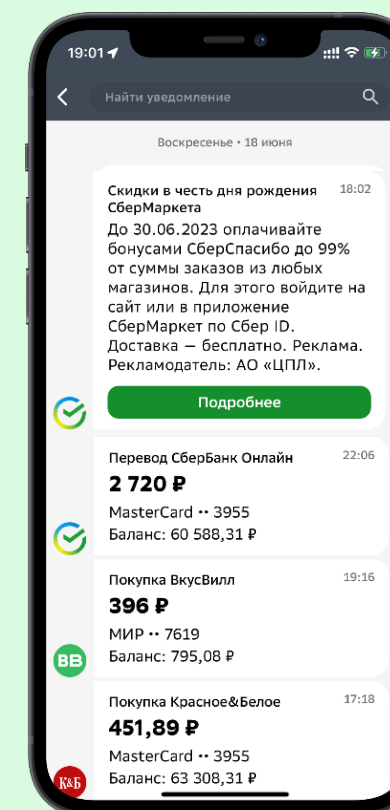
Сайт программы 1,8 млн MAU



Email 20 млн клиентов



PUSH 30 млн клиентов

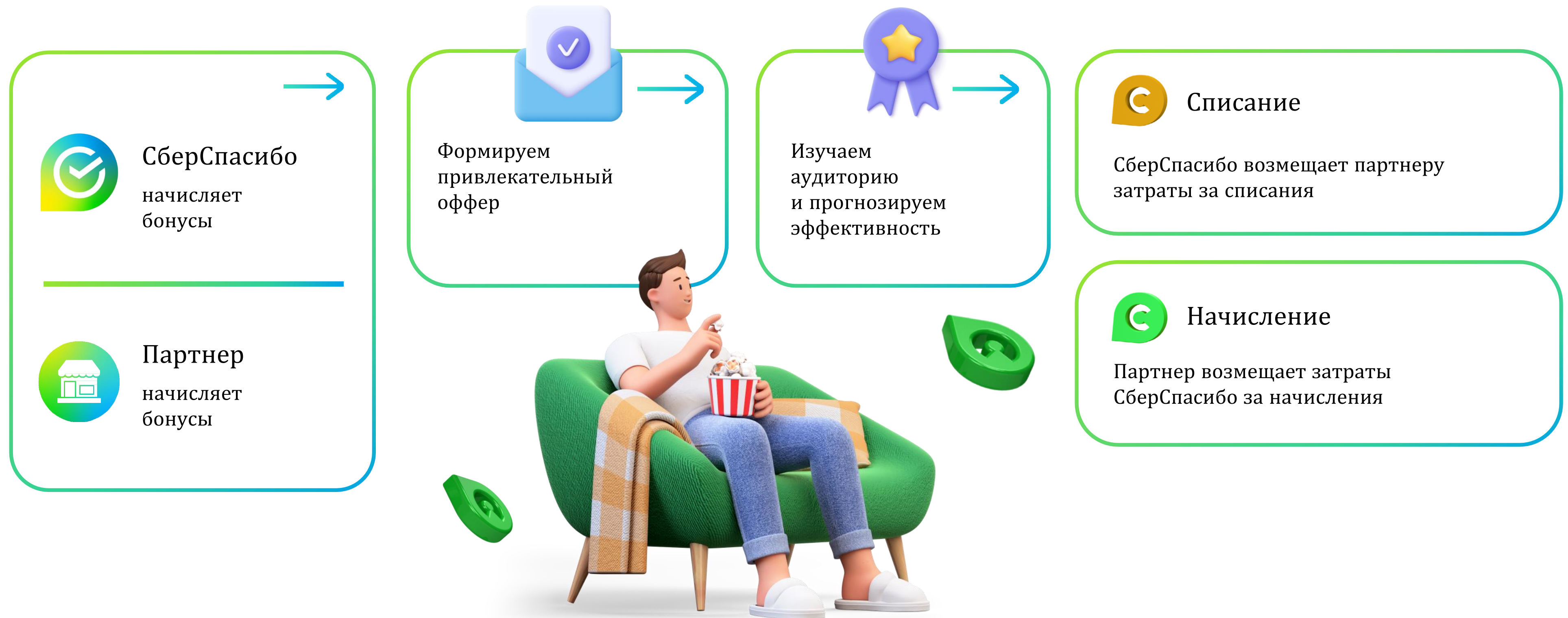


Базовая механика



Как работает партнерство

Основная часть бонусного фонда программы формируется из начислений банка за каждую покупку. Но именно совместно мы можем усиливать выгоду для покупателя.



Примеры базовой механики

Базовая механика



Массовые акции



Эффективная массовая акция «СберСпасибо» — это

Массовые акции



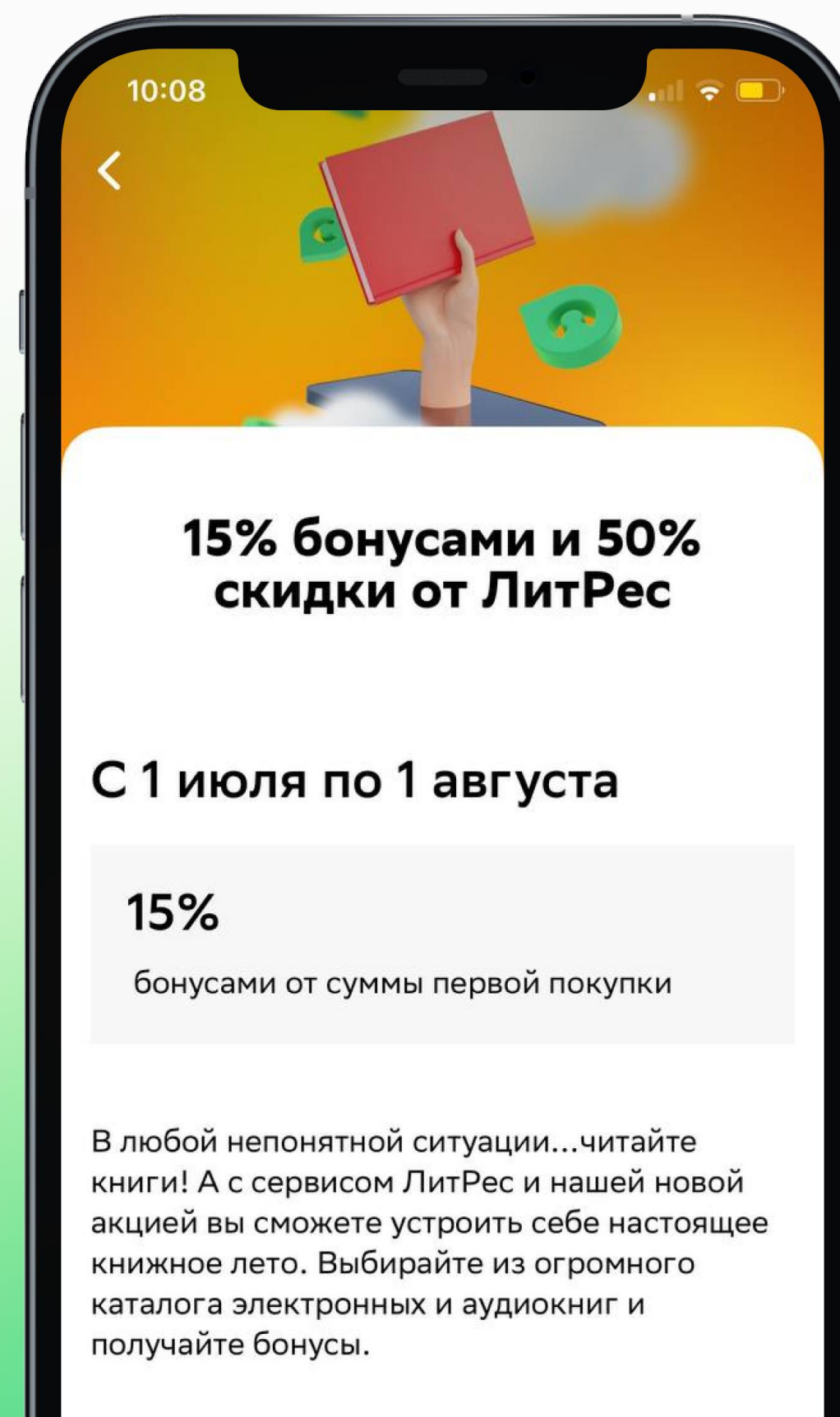
Громкое сообщение на широкую аудиторию программы

Формируем и запускаем заманчивый оффер



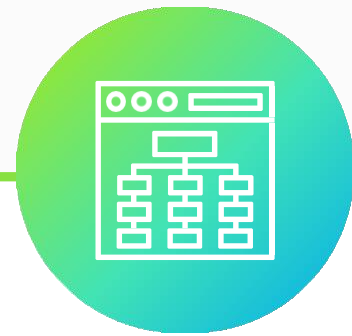
**Ограниченный период действия
«Успейте сейчас!»**

Идеально работает в праздники, в юбилей компании, акцент на повод



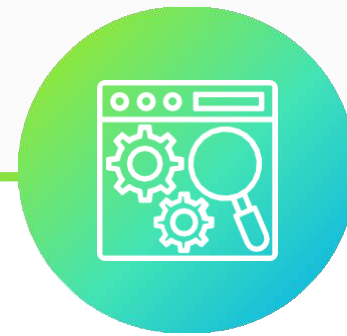
Особенности массовой акции

Массовые акции



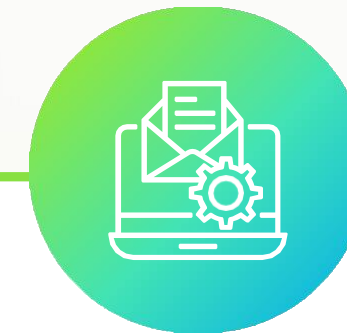
Задачи

- Привлечение новых клиентов, возврат ушедших, увеличение среднего чека
- Привлечение внимания за счет особого предложения в краткий период



Механика

- Повышенное начисление бонусов
- или
- Шанс получить до 100% бонусами / 1 000 000 бонусов или другой оффер, разработанный индивидуально под партнера



Фокус коммуникации

- Размещение на сайте
- Email-рассылки на всю аудиторию
- Push-уведомления
- Социальные сети

Целевые акции



Эффективная целевая акция «СберСпасибо» — это

Целевые акции



Оптимально подобранный сегмент аудитории

Обеспечиваем чистоту попадания в таргет, благодаря big data

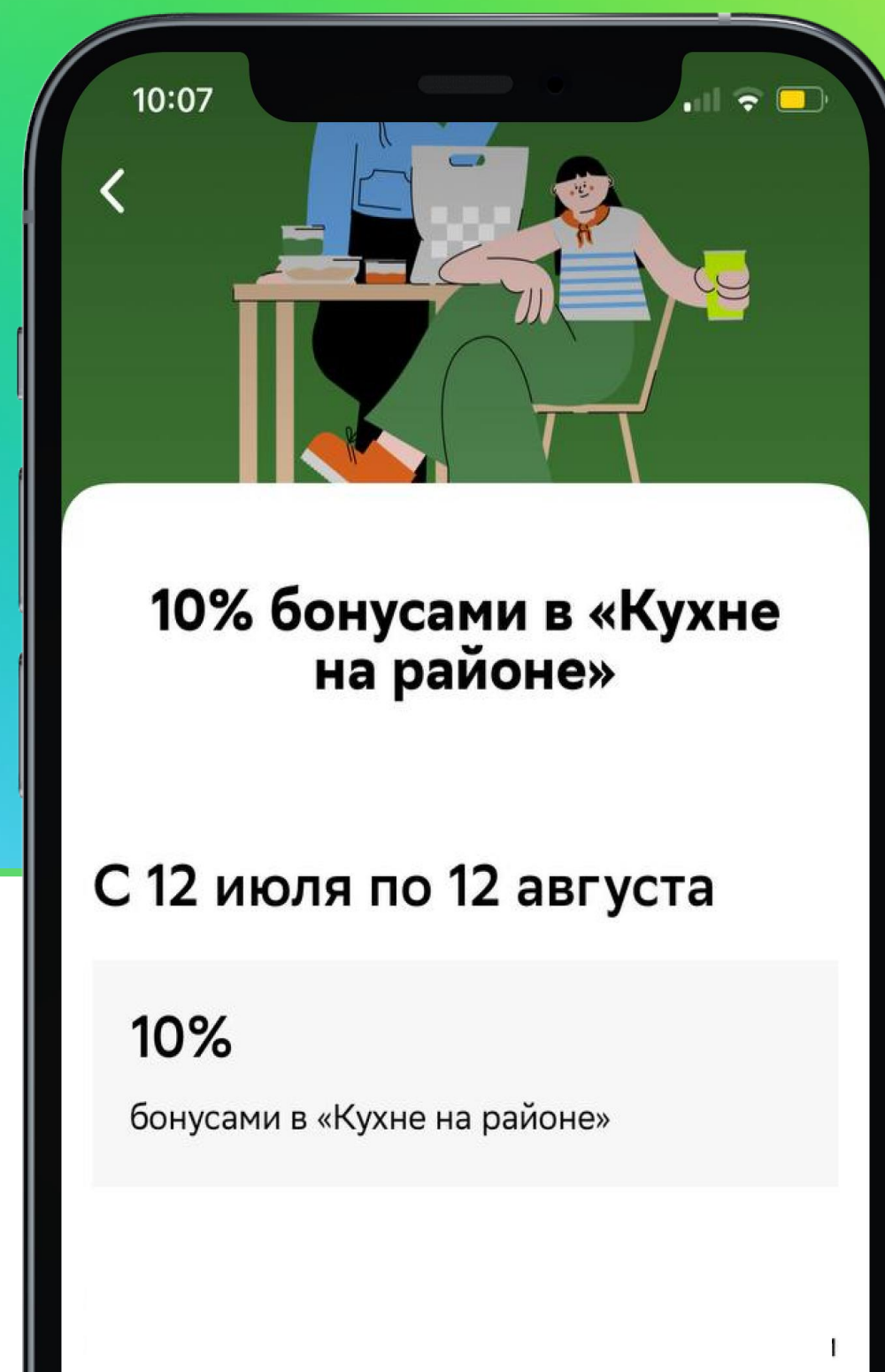


Актуальное предложение о повышенном начислении

Совместно разрабатываем наиболее релевантный
оффер для данной целевой аудитории

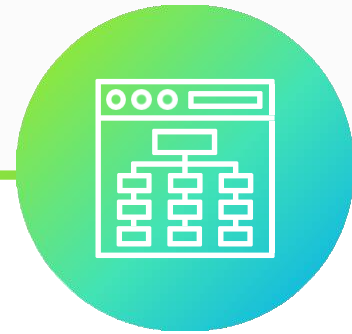


В условиях непредсказуемости рынка целевые группы меняют свое поведение,
распределяют расходы по-новому, и в этот момент важно удержать их,
привлечь или переключить с конкурентов



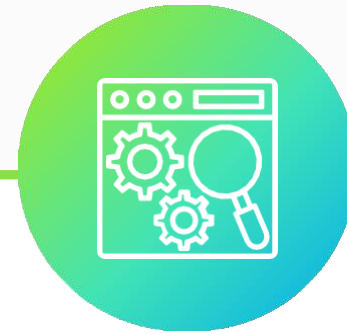
Особенности целевой акции

Целевые акции



Задачи

- Лидогенерация и рост среднего чека, благодаря продуктам и сервисам, которые добавляются к покупке за бонусы
- Работает под текущие потребности партнера – отток, переток и привлечение новой аудитории



Механика

- Настройка целевой аудитории
- Определение сроков акции
- Повышенные бонусы начисляются участникам за покупки у партнера по карте Сбера
- Не требуется дополнительная техническая настройка



Фокус коммуникации

- Размещение на сайте
- Email-рассылки на выбранную аудиторию
- Push-уведомления

Купонные акции



Клиентский путь

Купонные акции



- приложение СберБанк Онлайн
- сайт СберСпасибо

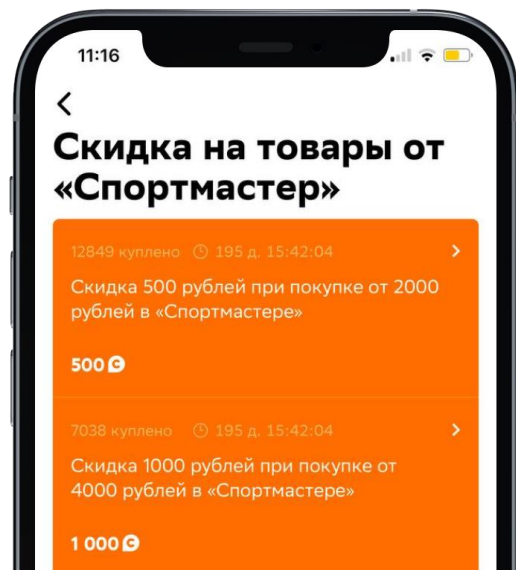


Выбор
номинала
купона



Ввод данных:

- e-mail
- номер телефона



Получение
промокода



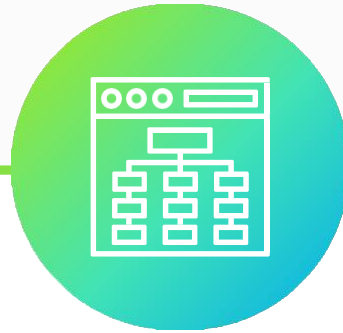
Использование
в любой момент
в течение срока акции



СберСпасибо компенсирует
списанные бонусы даже
в случае отсутствия
активации

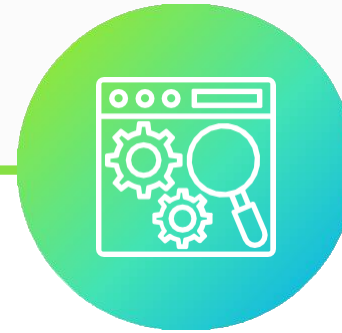
Особенности купонной акции

Купонные акции



Задачи

- Альтернатива списания бонусов
- Привлечение целевого клиента



Механика

- Приобретение скидки у партнера за бонусы на сайте
- Уникальный промокод для активации скидки
- Не требуется дополнительная техническая настройка



Фокус коммуникации

- Размещение на сайте и в мобильном приложении
- Email-рассылки на всю аудиторию
- Push-уведомления
- Социальные сети

Контакты



Гаврилов Дмитрий

+7(961) 135-33-33

dsgavrilov@spasibosb.ru