Мы собрали для вас самые популярные сценарии по работе с постоянными гостями вашего заведения в разделе "Реклама", "Сценарии" <u>http://joxi.ru/vAWzq91i31E7M2</u>

🟠 Главная				
CRM	Возвратный тригтер			
Источники >	Сегмент	Тригтер	Действие	
👥 Клиенты и продажи >	Постоянные гости, совершившие хотя бы 1 покупку	Нет посещений заведений или заказа доставки в течение 90 дней	Отправляется Push (если есть карта) или смс с начислением бонусов	
😔 Реклама 🗸 🗸	4	4 >	٠	
Сегменты				
Рассылки	0			
Кампании	Мотивация к визиту			
После визита	0	Turner	Belarrow	
По сегменту	Cermeni	тритер	Деиствие	
Именинникам	Постоянные гости категории 2 или 3 с более чем 30 покулок за год	Снижение частоты покулок до 5 за последний квартал	Отправляется Push (если есть карта) или смс с подарком на следующий	
Сценарии	4	4 3	4 >	
<u>₩</u> Отчеты >	0			
😂 Опросы и отзывы 🛛 🔸	4		•	
	Именинники			
телефон службы поддержки				
+7 (905) 222 32 49	Сегмент	Триттер	Действие	
ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ С НОВОСТЯМИ	Все гости	За неделю до дня рождения	Скидка на банкет 20%, комплимент от шеф повара или	

Сегодня мы хотим вам показать как настраивать триггерные рассылки, работать с базой гостей и отслеживать эффективность запуска рассылок.

Для начала необходимо выбрать направление с которым хотим работать и канал коммуникации с гостями (смс рассылка, push-уведомление, email - рассылка). Например: гости, которые ранее заказывали доставку и не делали заказ 90 дней. Канал коммуникации - смс рассылка.

Порядок настройки:

- 1. Заходим в личный кабинет
- 2. Создаем необходимый сегмент в разделе "Реклама", "Сегменты"
- 3. Выбираем подходящее условие.

В данном случае:

http://joxi.ru/EA4LEBeTXwGwWA

Не совершал покупки 90 дней	і СМС рассылка		≡ ~
Создано: 16 марта 2022 г.) Измен	ено: (21 МАРТА 2022 Г.) Подсчитано: (23 МАРТА 2022 Г. 09.50) Пользователей:		b
Действие	Условия	Период	Операции
Не заказывал доставку 🗸 🗸		В течение последних, в указаном диапазоне дней 🗸 0	90 🖉 🛍
Заказал доставку 🗸 🗸	Кол-во чеков ч больше или рав ч	В течение последних, в указаном диапазоне дней 🗸 91	91 🖉 🗓

Включаем галочку автообновления http://joxi.ru/p27azBecLojNOr

Не совершал покупки 90 дней СМС рассылка 😑 🗸				~	
Создано: (15 мл/17. 2022 Г.) Изменено: (21 мл/17. 2022 Г.) Подсчитано: (22 мл/17. 2022 Г. 09-30) Пользователен				Переименовать	
4				Удалить	Þ
Действие	Условия	Период		Добавить условие	ии,
				Настроить автоматическую отправку на email	
Не заказывал доставку		В течение последних, в указаном диапазоне дней 🛛 🗸	0	Настроить автообновление	
Заказал доставку	Кол-во чеков 🗸 больше или рав 🖌 1	В течение последних, в указаном диапазоне дней 🗸 🗸	91	Выгрузить в .csv	
				Выгрузить в xls	

Ждем пока сегмент посчитается, чтобы понять сколько гостей в него попадут, оцениваем затраты на смс и если все подходит - переходим к следующему шагу. Совет - чтобы акция прошла эффективно и был положительный результат - в сегменте должно быть много гостей.

4. Переходим к самой настройке отправки смс по сегменту http://joxi.ru/gmvpkBZHeLJe8A

• ···· •	По сегменту	
С Главная	Выберите сегмент	
CRM	Не совершал покупки 90 дней СМС рассылка	·
Источники >		
101 Клиенты и продажи >	Статистика Настройки	
🚸 Реклама 🧹 🗸	Включено	Тип сообщения
Сегменты	Эда О Нет	SMS v
Рассылки	Текст сообщения	Повторно отправлять не ранее указаного количества дней
Кампании	"He service of the set is come a set approach. Apply service and a set of "Spec- al support Tempore is as one of this processing the	365
После визита		
По сегменту	Время отправки	
Именинникам	Выбор времени	Выбор времени
Email рассылки	ත් 12:00	Image: 19:00
Сценарии		
SMS и Push рассылки		Сохранить 🔶

Вводим необходимый текст, задаем время отправки сообщения, выбираем канал коммуникации с гостем (смс, push, email), выставляем повторное время отправки смс гостю, включаем рассылку и нажимаем на кнопку "Сохранить"

Данная рассылка будет отправляться автоматически гостям каждый день, согласно настройкам сегментов.

Совет - всех гостей надо замотивировать к выполнению каких-либо действий. В зависимости от акции необходимо продумать подарок, скидку на следующий заказ, промокод, начисление бонусных баллов и другое, заранее настроив данный сценарий в системе лояльности (iiko card, R-keeper CRM и другие системы лояльности).

Незаменимым инструментом в интерфейсе ReMarked является отчет по отслеживание эффективности проводимой маркетинговой акции.

То есть он показывает сколько гостей, которые получили наше уведомление (смс, push, email) пришли и воспользовались нашим предложением.

Переходим во вкладку "Отчеты", выбираем "Сообщение по сегменту"

http://joxi.ru/VrwE1vaHoOJkZ2

общий ©	Сообщения по сегменту			~ 22
С Главная	Выберите сегмент		Диапазон дней для отслеживания	
CRM	90 дней не совершал покупки. СМС	*	30	Создать отчет
🔁 Источники >				
👥 Клиенты и продажи 🛛 👌	٩.			
🚸 Реклама >	о звонков		пости которые вернулись в заданные период	
💆 Отчеты 🖡 🗸	33 кол-во чеков на сумму 63 916.00 ₽ (без скидки 67 545.00 ₽)		Отправлено сообщений (2191)	
Отзывы	 воставоки на сумму 128 029.00 Р (без скидки 133 373.00 Р) о заявок 			
Заказы в заведении	· ·			
Гостевой WiFi	4			
Сводка	Фильтр: Поиск Q			На стран
Доставки				
Дни рождения	Клиент 0	Тип события	С Прибыль	≎ Дата
АВС анализ по блюдам				21.03.2022 19:08
UTM-метки		Сделана покупка	430.00	21.03.2022 18:42
АВС анализ по гостям		Сделана покупка	2 635.00	21.03.2022 18:09
Сообщения по сегменту	-	Сделана покупка	882.00	21.03.2022 17:38

В данном отчете настраиваем анализируемый период построения отчета (например 90 дней), и выбираем нужный сегмент для отслеживания.

Далее нам выводится информация о сумме заказов и их количестве тех гостей, которые получили уведомление, число вернувшихся гостей за заданный период отчета и количество отправленных смс (push, email).

Также доступен кликабельный список гостей, с возможностью просмотра карточки гостя.