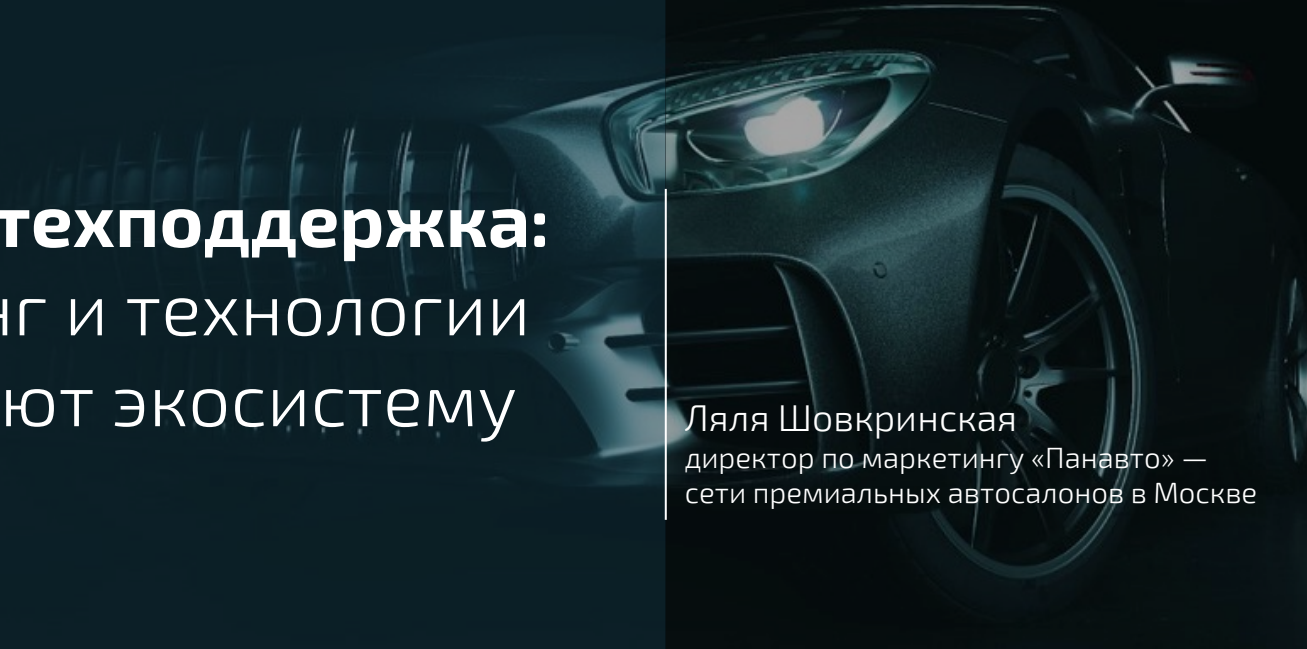


ПАНАВТО

IT не просто техподдержка:
как маркетинг и технологии
вместе создают экосистему
для клиента



Ляля Шовкринская
директор по маркетингу «Панавто» —
сети премиальных автосалонов в Москве

МАРКЕТИНГ - IT

(Заказчик) - (исполнитель)



МАРКЕТИНГ + IT

(Партнеры)

1. Разрыв в компетенциях

2. Долгие согласования

3. Низкая эффективность

1. Общие цели и KPI

2. Совместное планирование

3. Более высокая скорость реализации проектов

ПРИЛОЖЕНИЕ КАК ДРАЙВЕР ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОГО ПОДХОДА

ДЛЯ КЛИЕНТА

- Кэшбэк на услуги и товары в программе лояльности
- Персональные предложения по статусу
- Особые привилегии за баллы
- Дополнительные баллы за указание предпочтений

ДЛЯ МАРКЕТИНГА

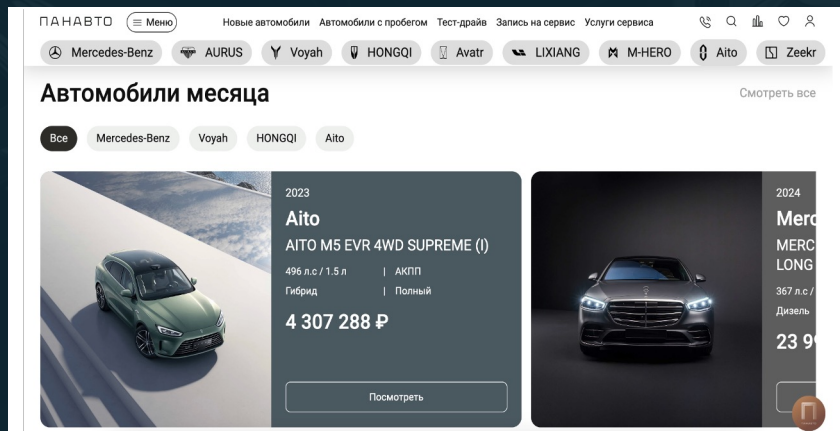
- Понимание ЦА
- Более четкая сегментация клиентов
- Релевантные офферы для вовлечения
- Партнерства с другими брендами

АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Для путешественников → авто с большим запасом хода
- Для семей → безопасные модели с просторным салоном
- Для бизнес-аудитории → модели со статусным дизайном

СВОИ ОНЛАЙН-ПЛОЩАДКИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА КЛАССИФАЙДАМ

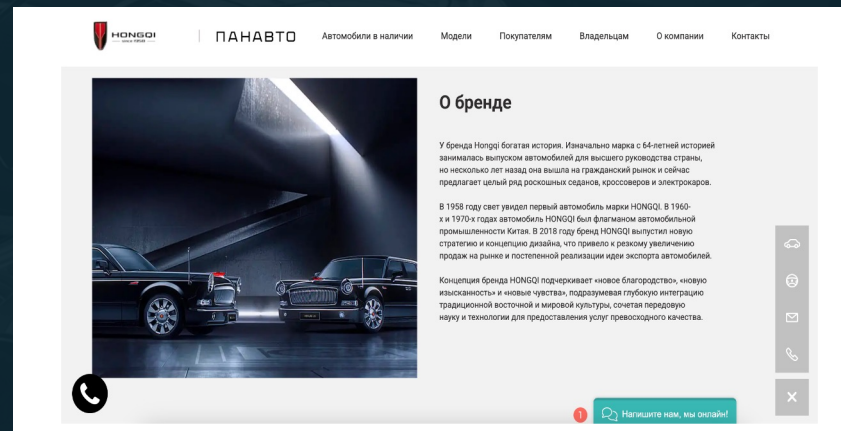
- Собственная экосистема сайтов помогает снизить зависимость от дорогих внешних платформ и повысить эффективность digital-маркетинга.
- Отдельный лендинг по каждому бренду позволяет повысить CTR по тематическим запросам, проверять гипотезы и собирать чистую аналитику.



Главная страница

Что видим:

- Узнаваемый дизайн «Панавто»
- Витрина популярных моделей



Пример — сайт бренда HONGQI

Что видим:

- Узнаваемый дизайн «Панавто»
- Уникальный сторителлинг для знакомства с брендом

ПАНАВТО

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ПРЕМИАЛЬНОГО СЕРВИСА

ЕДИНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ ПУТЬ

Online

- Изучение брендов на сайте
- Поиск моделей
- Запись на тест-драйв
- Использование программы лояльности



Синхронизация
данных



Offline

- Визит в салон
- Тест-драйв
- Общение с менеджером
- Получение привилегий

ДАННЫЕ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

- История просмотров брендов
- Интересы и предпочтения

- Статус в программе лояльности
- Предыдущие взаимодействия

ВЫГОДЫ

Для клиента

- Персонализированный сервис
- Экономия времени
- Бесшовный переход между каналами коммуникации

Для компании

- Полный цикл данных
- Быстрое сопровождение
- Поддержание клиентской лояльности

ПАНАВТО

**ПУТЬ К ЛОЯЛЬНОСТИ —
ЭТО СОЧЕТАНИЕ ВНИМАНИЯ,
ТЕХНОЛОГИЙ И СИНХРОННОЙ
РАБОТЫ ВСЕЙ КОМАНДЫ.
СПАСИБО!**

