NNN Транзакционный Маркетинг

Дёмин Владимир



ТЕХНОЛОГИИ РУЛЯТ

ЧЕРТОВЫ ИНЖЕНЕРЫ-БОТАНИКИ ЗАХВАТЫВАЮТ МИР









1917



U.S. Steel **\$46.4B**



American Telephone & Telegraph \$14.1B



Standard Oil of N.J. \$10.7B



Bethlehem Steel \$7.1B



Armour & Co. \$5.8B



Swift & Co. \$5.7B



International Harvester \$4.9B



E.I. du Pont de Nemours \$4.9B



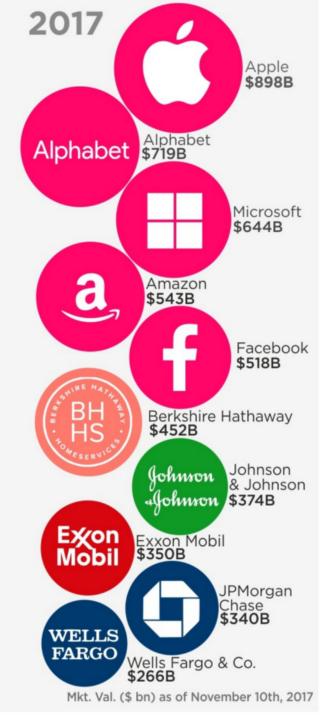
Midvale Steel & Ordnance \$4.8B



U.S. Rubber **\$4.6B**

Assets (\$ bn) Inflation adjusted September 2017





материальный МИР ДОПОЛНЯЕТ ЦИФРОВОЙ

1917



U.S. Steel **\$46.4B**



American Telephone & Telegraph \$14.1B



Standard Oil of N.J. \$10.7B



Bethlehem Steel \$7.1B



Armour & Co. \$5.8B



Swift & Co. \$5.7B



International Harvester \$4.9B



E.I. du Pont de Nemours \$4.9B

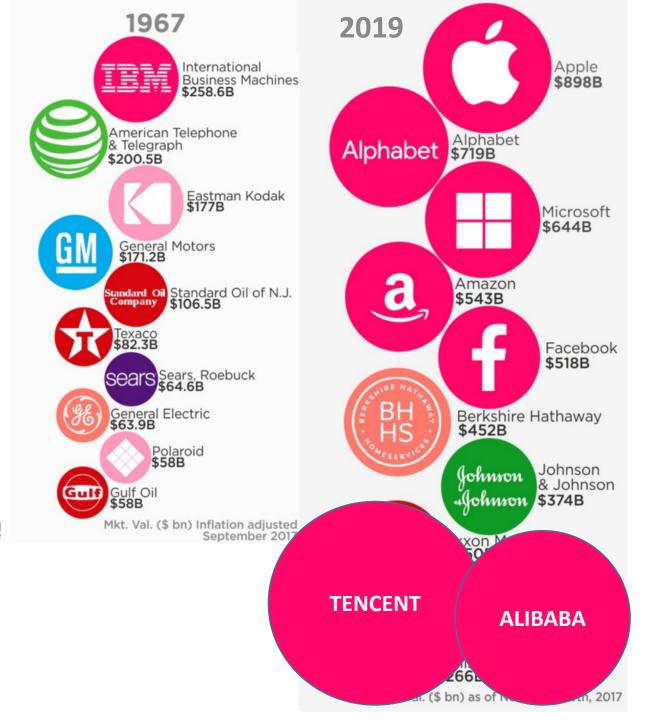


Midvale Steel & Ordnance \$4.8B



U.S. Rubber \$4.6B

Assets (\$ bn) Inflation adjusted September 2017



материальный МИР ДОПОЛНЯЕТ ЦИФРОВОЙ



HOMO CONECTUS

МЫ СТАЛИ ЗАВИСИМЫ ОТ ТЕЛЕФОНА

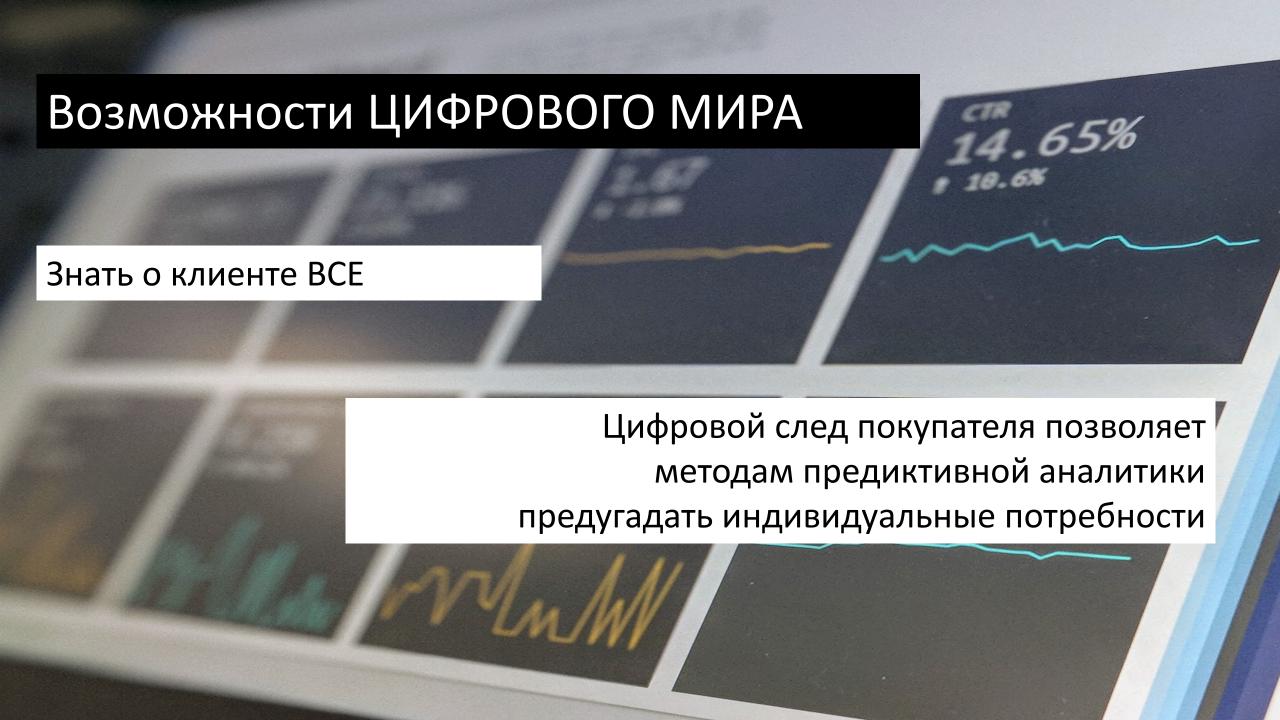
ПРОВОДИМ С НИМ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ ЧЕМ С СЕМЬЕЙ И ДРУЗЬЯМИ

НАХОДИТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 1M ОТ ТЕЛА 24/7 это и есть наше тело?

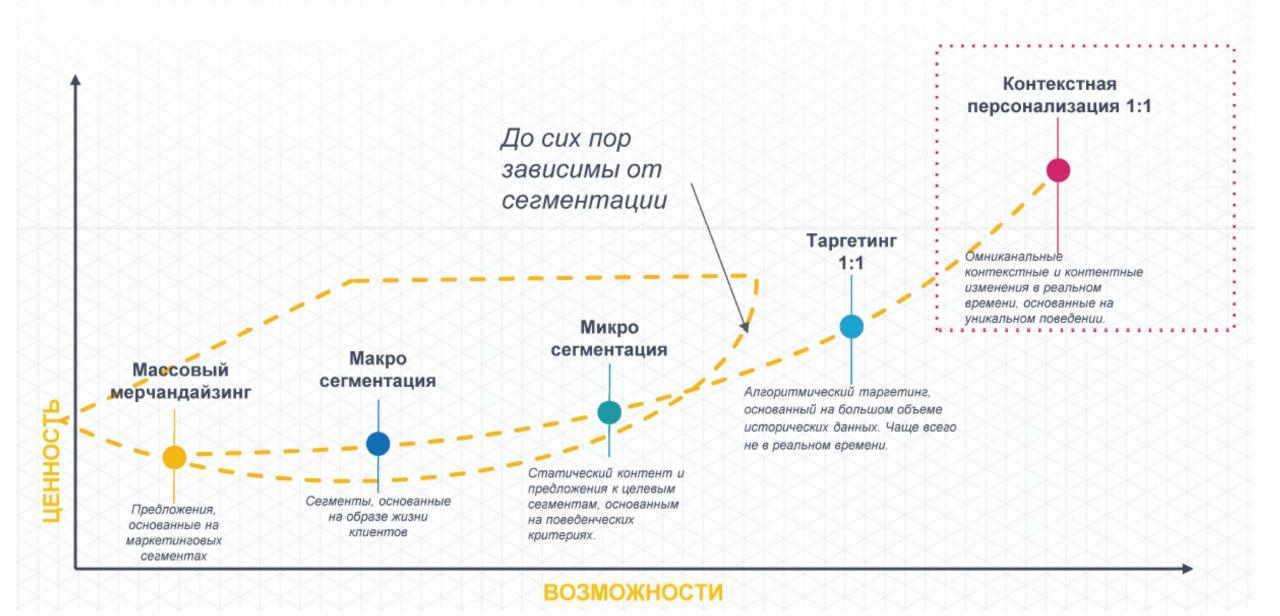
ТЕЛЕФОН ЗНАЕТ О НАС БОЛЬШЕ, ЧЕМ МЫ ДУМАЕМ

Телефон как универсальный канал взаимодействия с цифровым миром Мессенджеров, Социальных сетей, Web, Мобильных приложений и игр, Банки и Финансы, Потоковые вид сервисов





Уровни развития персонализации





Определить индивидуальные потребности клиента



ПЕРСОНИФИЦИРОВАТЬ Определить индивидуальные потребности клиента

ПРЕДЛОЖИТЬ

Предложить лучшее предложение оптимальным способом в нужный момент

В идеале -когда клиент беззащитен



ПЕРСОНИФИЦИРОВАТЬ Определить индивидуальные потребности клиента

ПРЕДЛОЖИТЬ

Предложить лучшее предложение оптимальным способом в нужный момент

В идеале -когда клиент беззащитен



ПЕРСОНИФИЦИРОВАТЬ Определить индивидуальные потребности клиента

ПРЕДЛОЖИТЬ

Предложить лучшее предложение оптимальным способом в нужный момент

ПОДТВЕРДИТЬ

Получить от клиента явное подтверждение участия в акции



ПЕРСОНИФИЦИРОВАТЬ Определить индивидуальные потребности клиента

ПРЕДЛОЖИТЬ

Предложить лучшее предложение оптимальным способом в нужный момент

ПОДТВЕРДИТЬ

Получить от клиента явное подтверждение участия в акции

ПРИОБРЕСТИ

Вознаградить клиента исключительно за совершенную акционную покупку



ПРИСОЕДИНЕНИЕ К СЕРВИСАМ ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА НАЛОГОВАЯ ЧИСТОТА

ПРОЗРАЧНАЯ ИСТОРИЯ
ВЗАИМОТНОШЕНИЙ И СОБЫТИЙ
ON-LINE
OTCYTCTBUE АРБИТРА

ПРИЕМ ПЛАТЕЖА НА POS КОНВЕРСИЯ БАЛЛОВ/ПРЕФЕРЕНЦИЙ

BLOCKCHAIN IS:

