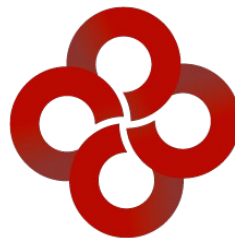




Как использовать (БОЛЬШИЕ) данные для вовлечения посетителей

Big Data for Customer Engagement

Николай Михайловский,
директор по продукту,

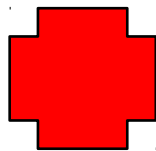


CROSSSS



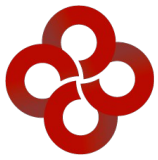
Что же такое Big Data?

Не- или полу-
структури-
рованные,
разнородные
данные

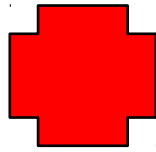


«Физи-
ческая»
модель
процесса





Как использовать BigData?

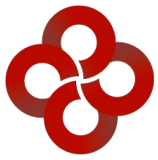


Бизнес-цели

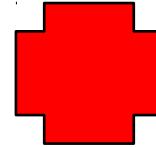
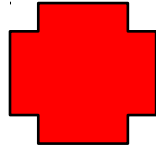


Что такое вовлеченность?

- Глубокая (эмоциональная) связь
- Высокий уровень активного участия
- Долговременные отношения



Rajat Paharia,
Loyalty 3.0

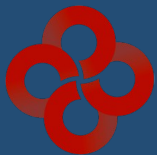


Геймификация



Crosssss — это сервис персонализации
для интернет-магазинов





Персональные
рассылки



Сессии

Источник трафика

Просмотренные товары

Поисковые запросы

Время на сайте

Страницы сайта

Профиль

Гео

Персонализирующие данные (размеры и т. п.)

Каталог

Категории

Характеристики

Цены

Маржа

Доступность

Действия

Покупка

Добавление в корзину

Добавление в wish-list



осознание
проблемы

Триггер

поведение
после
покупки

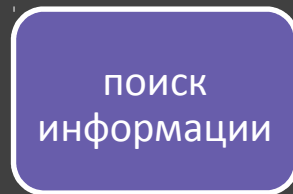
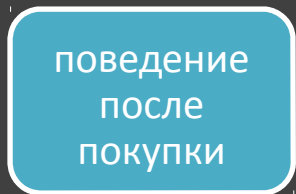
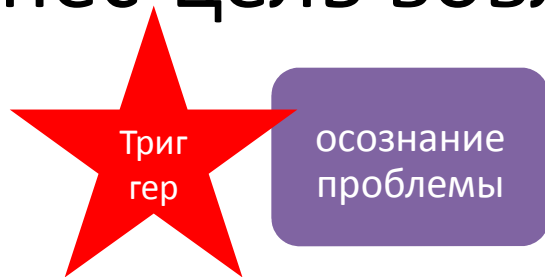
поиск
информаци
и

покупка

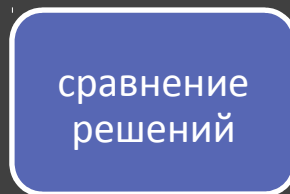
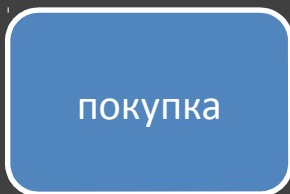
сравнение
решений

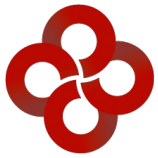


Бизнес-цель вовлеченности



Магазин





План

- Определить с помощью BigData, купит или нет в текущей сессии посетитель
- Если все равно не купит, то постараться конвертировать его в email
- Использовать персонализированные рассылки для вовлечения

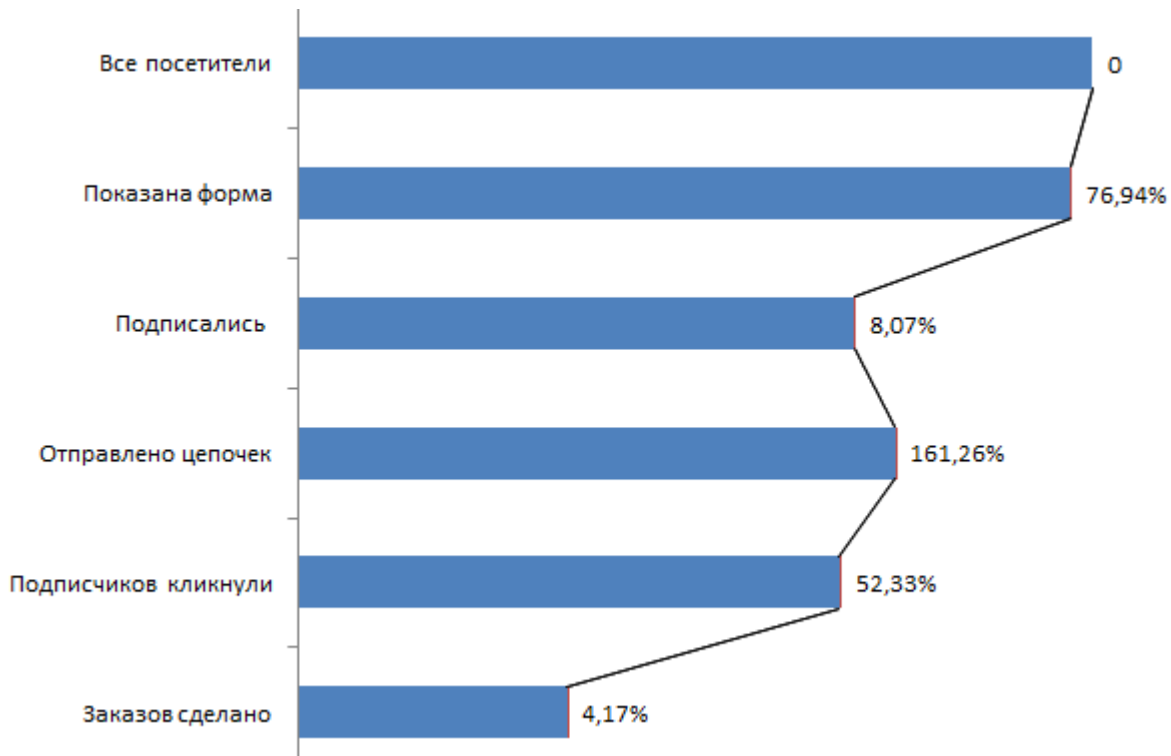


Факт

- Точность предсказания отсутствия покупки в текущей сессии 91%
- Конверсии в емейл в разы выше, чем в покупку
- Кейс: знаменитый бренд женской одежды.
Конверсия в покупку на сайте 0,56%, конверсия в емейл 3,5%



Кейс (магазин бижутерии)





Некоторые данные

- Open Rate 50.1%±2.5%
- CTR в открытые письма 43.6%±8.5%
- Конверсия по каналу почтового ретаргетинга колеблется от 4% до 65% (без учета многоканальной атрибуции, first cookie wins)
- RPE 19 рублей, RPE без учета приветственных серий более 200 рублей
- В сентябре **134** магазина в **5** странах мира использовали **почтовый продукт crossss** для повышения вовлечения

Как результат

Довольный

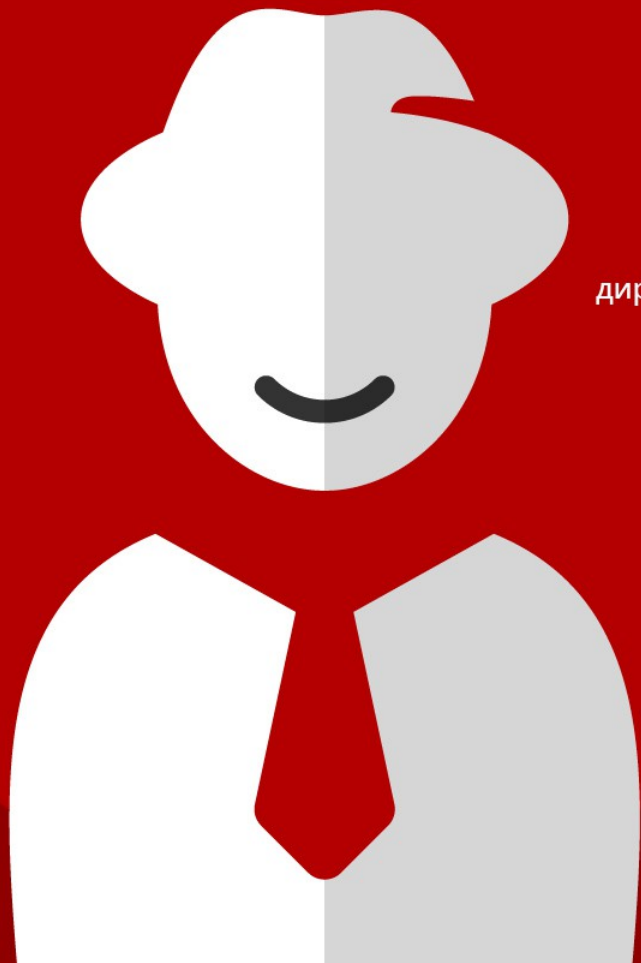
директор интернет-магазина

Клиент купил товар

Довольный

клиент

Приобрел нужный
товар





Хотите подключиться?

Есть вопросы?

Хотите сделать предложение?

Николай

Михайловский

 **nickm197**

nickm@crossss.com

+7 (903) 790-5815

Даниил Ханин

 **khanindaniil**

daniil@crossss.com

+7 (913) 824-4719