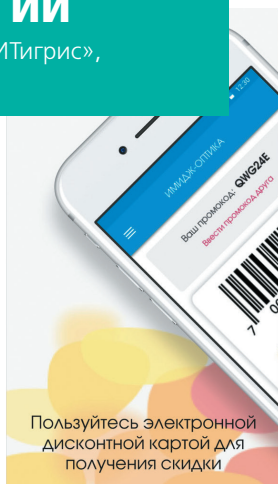
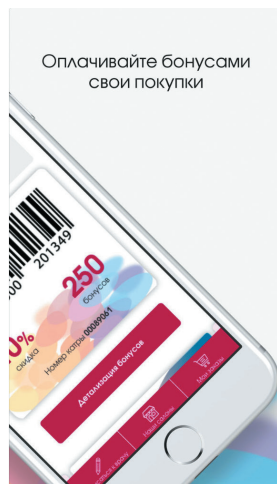


IT-ТЕХНОЛОГИИ

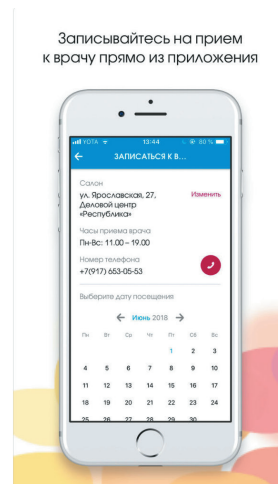
М. Хургин, директор «ИТигрис»,
Санкт-Петербург



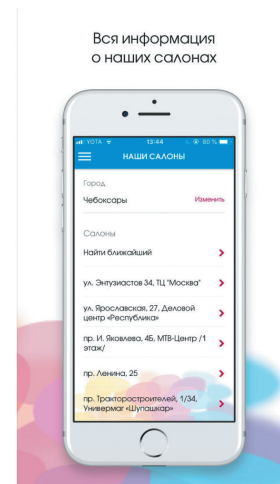
Пользуйтесь электронной дисконтной картой для получения скидки



Оплачивайте бонусами свои покупки



Записывайтесь на прием к врачу прямо из приложения



Вся информация о наших салонах

В V конкурсе Национальной премии оптической индустрии «Золотой лорнет», церемония награждения которого прошла в МВЦ «Крокус Экспо», в номинации «Иновация года» победителями стали компания «ИТигрис» (г. Санкт-Петербург), лидирующий разработчик программного обеспечения в сфере оптики, и крупнейшая сеть Чувашии «Имидж-оптика» (г. Чебоксары).

Мобильное приложение для магазина оптики

Признание и высокую оценку экспертов получило мобильное приложение для клиентов сети «Имидж-оптика», в которое создатели постарались включить все самое интересное и полезное. Приложение интегрировано с внутренней системой автоматизации компании «ИТигрис Оптима», поэтому преимуществ и возможностей для клиентов в приложении гораздо больше, чем просто адреса салонов и актуальные акции. Например, в нем можно записаться на прием к врачу-офтальмологу на удобное для клиента время и выбрать ближайший салон на карте. Родители здесь могут записать детей на аппаратное лечение, а созданная запись тут же отразится во внутренней системе компании и ее сотрудники напомнят клиенту в назначенный день о приеме.

При скачивании приложения каждый новый пользователь получает приветственные бонусы, которыми можно расплатиться в оптике и промокод на скачивание, поделившись которым пользователь получает дополнительную скидку. Регистрируясь в приложении, клиент указывает свои контактные данные. По ним из внутренней системы компании подтягивается вся история покупок и накопленные бонусы. Благодаря мобильному приложению клиенту прямо на телефон будут приходить push-уведомления об актуальных акциях. Оптика рассылает уведомления точно, по интересующим конкретному клиента темам. Поскольку известна вся история покупок, анкетные данные клиента и его активность, то оптика в специальном блоке работы с клиентской базой может отобрать для каждой рассылки нужную целевую аудито-

рию. Например, тем, кто покупал линзы для водителей, придет уведомление о том, что в продаже появились новое предложение в этой категории, а родители узнают о скидках на детские оправы.

Двухсторонняя связь мобильного приложения и внутренней системы автоматизации компании позволяет клиенту получать своевременную и актуальную информацию обо всем, что его может заинтересовать в оптике. Например, в каком статусе находится его заказ на очки или какие показатели его последнего рецепта. Что особенно важно, клиент может оставить отзыв о работе приложения, салона или конкретного сотрудника оптики. Все отзывы обязательно дойдут до руководства оптики и будут приняты к сведению.

Полезные статьи о здоровье глаз и рекомендации по глазной гимнастике только подтверждают ценность мобильного приложения для клиента, ведь в нем есть не только коммерческая составляющая, но и образовательная. Врачи, маркетологи и руководство оптики находят интересные материалы и делятся ими со своими клиентами через мобильное приложение, тем самым вызывая у клиентов доверие и формируя лояльность к компании.

Благодаря инновационным технологиям компании «ИТигрис» и желанию «Имидж-оптики» стать ближе к своим клиентам появилось совершенно новое для нашей отрасли решение.

