



**BusinessBox**

# Что делаем?



- **Настраиваем рассылки**
- **Автоматизируем процессы**
- **Разрабатываем сайты**
- **Внедряем BI системы**
- **Создаем дашборды**

# Наша специализация



## CRM-маркетинг

Стратегия

E-mail рассылки, SMS, Push, Pop-up

Автоматизации

Чат-боты



## Web-разработка

Лендинги, промо-сайты, игровые механики

UX/UI дизайн и проектирование

Дополненная и виртуальная реальность

Интеграции



## Аналитика

Внедрение BI систем

Разработка отчетности

Продуктовая аналитика

Дашборды

# Клиенты

ARMANI  
beauty

YVES SAINT LAURENT

*Kiehl's*  
SINCE 1851

NYX  
PROFESSIONAL MAKEUP

MATRIX

L'ORÉAL  
PARIS

MUGLER

 SKINCEUTICALS

REDKEN  
5TH AVENUE NYC

URBAN DECAY

VICHY  
LABORATOIRES

  
LA ROCHE-POSAY  
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

LANCÔME  
PARIS

 ДИАНА

 фонд помощи  
хосписам  
**Вера**

# Нас рекомендуют



Евгений Дьяченко  
Тимлид Mindbox

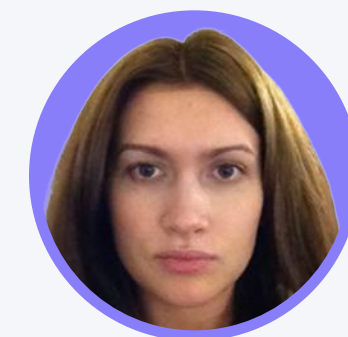
## «Ценю Vbox»

За последние 3 года работы с Mindbox ребята значительно выросли в запуске автоматических механик. Что важно — имеют очень хороший опыт работы с внутренним языком Mindbox для динамических параметров в письмах. Есть накопленный опыт в сборе отчетности.

## «Комфортное взаимодействие на текущих проектах»

Нравится основательный подход к задачам:

- Составление бизнес сценариев, согласование со всеми
- Только когда понимаем, что процесс всем понятен → запускаем механику в работу
- Если есть типовые задачи, стараются создать шаблоны/брифы документов
- Это помогает быстрее запускать новые следующие механики
- Открыты к новому обучению



Анастасия Стаценко  
Ведущий менеджер Mindbox

# Партнеры Mindbox

mindbox

## СЕРТИФИКАТ

№ 018

Настоящим подтверждается, что

**BusinessBox**

прошли обучение и являются сертифицированными  
партнерами Mindbox

Основатель сервиса Mindbox

Иван Боровиков

Сертификат выдан **6 августа 2019 г.**



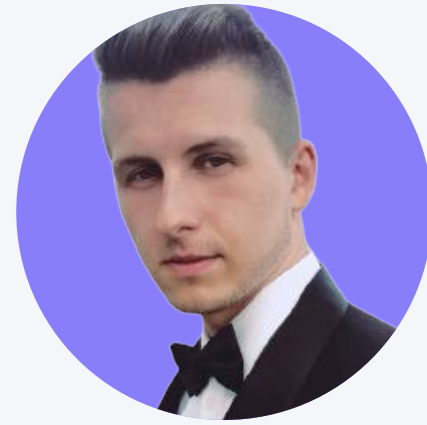


# Команда



**Валерий Перфильев**

CEO



**Кирилл Козубенко**

Head of CRM



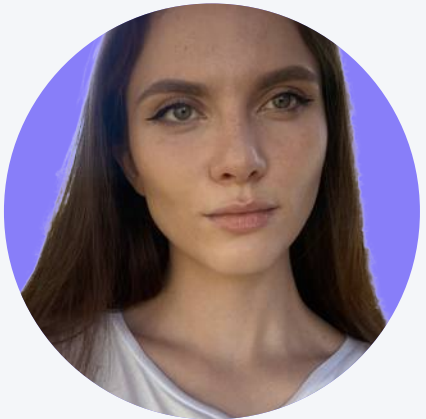
**Гусман Исламов**

Head of Production



**Эдгар Разяпов**

Lead Developer



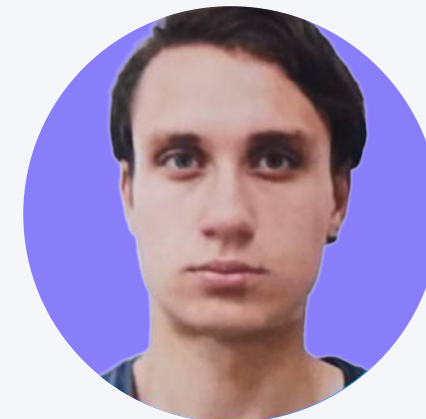
**Наталья Коваленко**

Lead Designer



**Юрий Брылев**

Developer



**Тимофей Гарбуз**

Lead BI Analyst



**Ильнур Тажетдинов**

CRM Support

+ 20 ПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

# Делимся опытом



---

**«Маркетологам важно уметь докрутить идею: понять потребности бизнеса и предложить способы реализации»**

[Читать статью](#) →



Кейсы

# Кейсы / CRM полного цикла L'Oreal Luxe

## ЗАДАЧА

- Построить омниканальный путь клиента
- Увеличить оборот email-канала
- Увеличить retention rate

## РЕШЕНИЕ

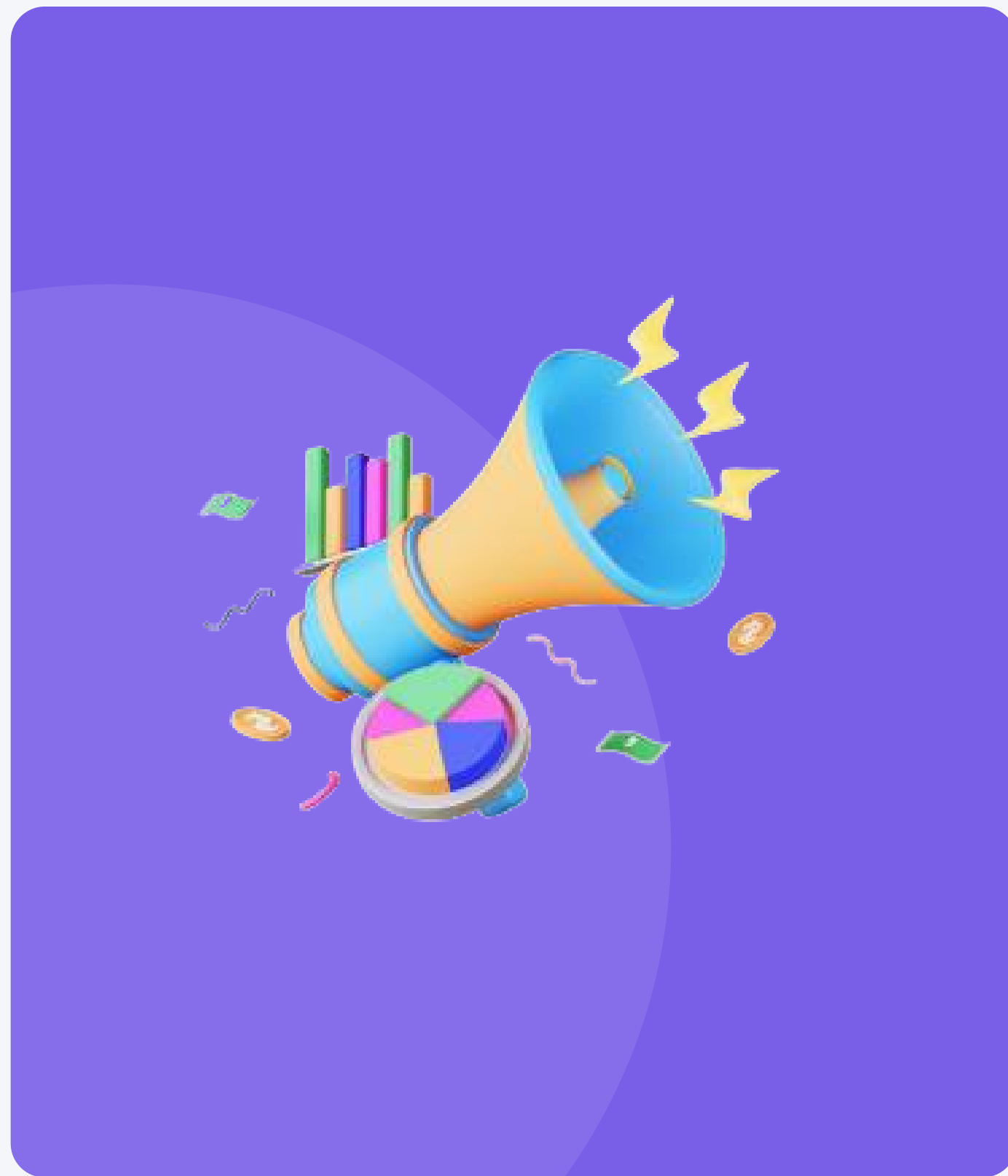
- Интегрировать Mindbox со всеми платформами для взаимодействия с клиентами: сайтом, контакт-центром, офлайн-бутиками
- Запустить программы лояльности и прямые коммуникации (email и SMS) на базе модулей Mindbox
- Персонализировать коммуникации с клиентами на основе их пути

## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / CRM полного цикла L'Oréal Luxe



**L'Oréal Luxe в 2 раза увеличил доход от CRM-коммуникаций и запустил программу лояльности Lancôme**

[Читать кейс](#) →

# Кейсы / Маркетинговая аналитика PepsiCo

## ЗАДАЧА

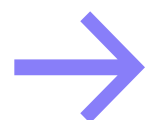
- Провести маркетинговое исследование потребителей на тему того, как люди воспринимают разные рекламные материалы в супермаркетах и гипермаркетах
- Разработать конструктор по генерации СТА в зависимости от категорий продуктов, ситуаций потребления, сегментов аудитории, типов рекламных материалов и каналов продаж

## РЕШЕНИЕ

- Совместно с Research-агентством провели маркетинговое исследование респондентов
- Разработали систему скоринга и конструктор СТА, позволяющий подбирать оптимальный, с точки зрения конверсии в покупку СТА, в зависимости от категории продукта, канала продаж, типа POSM, ситуаций потребления и ожидания потребителей от покупки

## РЕЗУЛЬТАТ

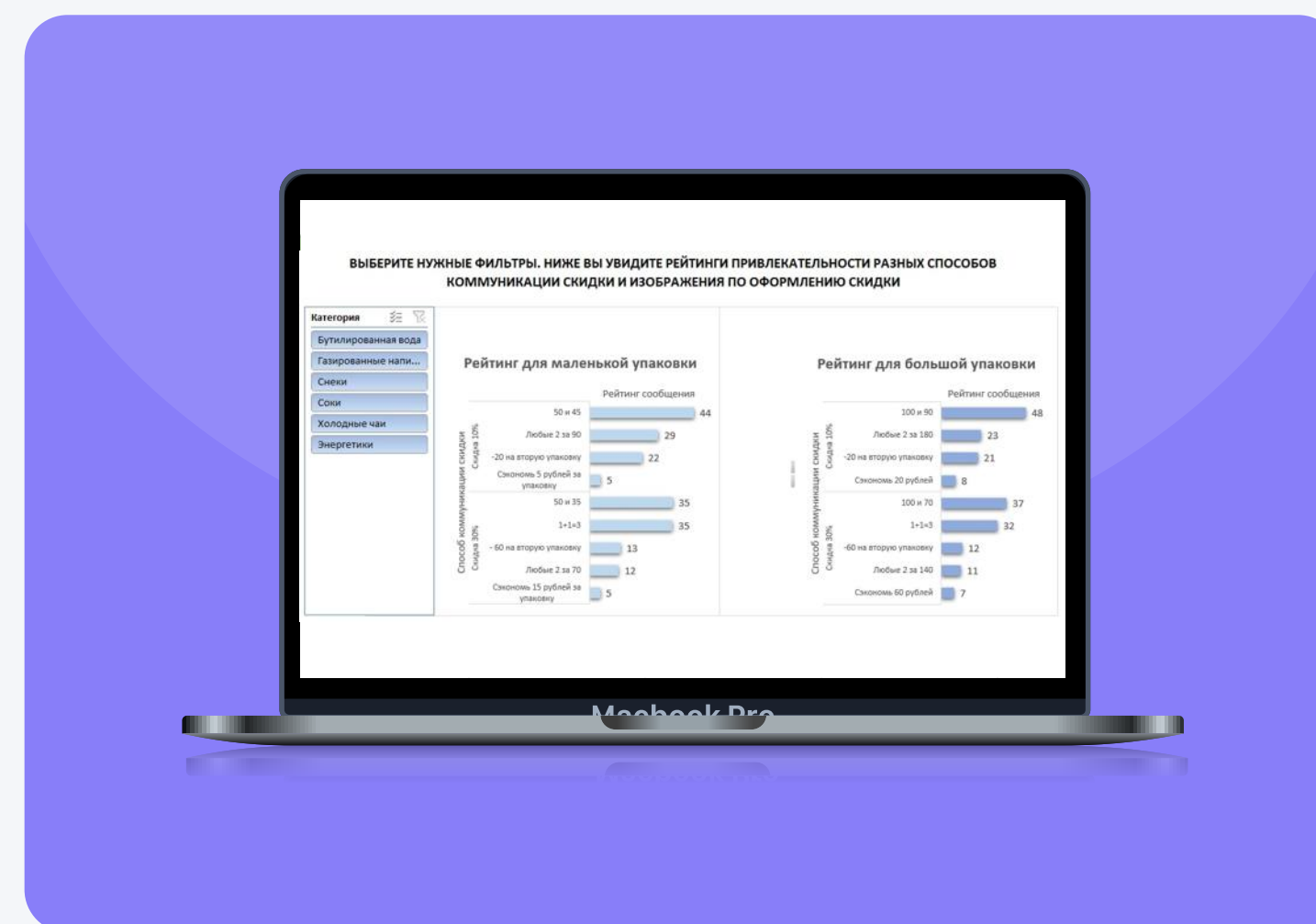
Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / Маркетинговая аналитика PepsiCo



Автоматические рекомендации по содержанию и формулированию СТА в зависимости от миссии бренда, категории продукта, канала продаж, ожидания потребителей и темы СТА



Рейтинг привлекательности возможных способов коммуникации скидки в зависимости от выбора объема упаковки и категории продукта



Рекомендации по оформлению визуальных материалов и рейтинг изображений по опросу респондентов в зависимости от выбранных параметров

# Кейсы / Программа лояльности (NDA)

## ЗАДАЧА

- Уменьшить денежные и временные инвестиции в программу лояльности через использование модуля лояльности Mindbox
- Увеличить частоту покупок лояльных покупателей, положительный IR

## РЕШЕНИЕ

- Расчет финансовой модели программы лояльности
- Изменение порогов программы и изменение объема начисляемых баллов, разработка новых механик для лояльных.
- Рекомендации по увеличению visibility в коммуникационный план

## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / Программа лояльности (NDA)



IR

**+80M RUB**

ДО: МИНУС 18M RUB IR 2019

ПОСЛЕ: ПЛЮС 62M RUB IR 2021

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

**+56%**

ДО: 39% ДОЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ В 2019

ПОСЛЕ: 61% ДОЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ В 2021

СРЕДНИЙ ЧЕК ЛОЯЛЬНОГО УЧАСТНИКА

**+64%**

ДО: FREQUENCY 1,4 В 2019

ПОСЛЕ: FREQUENCY 2,3 В 2021



# Кейсы / Настройка коммуникаций (NDA)

## ЗАДАЧА

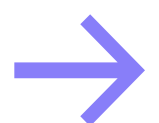
- Разработать вовлекающие цепочки коммуникаций
- Настроить уровни и акции в Mindbox
- Интегрировать программу лояльности в коммуникационную стратегию бренда

## РЕШЕНИЕ

- Определили пороги уровней программы лояльности и объем начисляемых баллов
- Реализовали новые механики для участников программы лояльности
- Предоставили рекомендации увеличения видимости программы лояльности на сайте
- Внедрили акции для участников программы лояльности в план коммуникаций бренда

## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / Настройка коммуникаций (NDA)



IR

**+17M RUB**

ДО: 8M RUB IR

ПОСЛЕ: 25M RUB IR

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

**+39%**

ДО: 18% ДОЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ

ПОСЛЕ: 25% ДОЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ

СРЕДНИЙ ЧЕК ЛОЯЛЬНОГО УЧАСТНИКА

**+36%**

ДО: AOV 4 102 RUR

ПОСЛЕ: AOV 5 567 RUR

# Кейсы / Продуктовая сегментация Kiehl's

## ЗАДАЧА

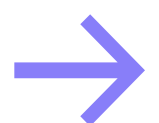
- Разработать методологию сегментации клиентов
- Создать сегменты в Mindbox
- Внедрить сегментацию для регулярного использования в коммуникациях

## РЕШЕНИЕ

- Выявили сегменты покупателей и паттерны поведения
- С нуля разработали сегментацию по типам покупаемых продуктов
- Создали и завели 34 уникальных сегмента в Mindbox

## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / Продуктовая сегментация Kiehl's



- 1 Экономия медийного бюджета**
- 2 Выявление сегментов покупателей и паттернов поведения**
- 3 Персонализация офферов E-mail & Media**
- 4 Удержание клиентов**
- 5 Повышение лояльности**

# Кейсы / Новая welcome кампания (NDA)

## ЗАДАЧА

- Провести аудит welcome цепочки
- Выяснить причины низкой эффективности
- Предложить и внедрить улучшения

## РЕШЕНИЕ

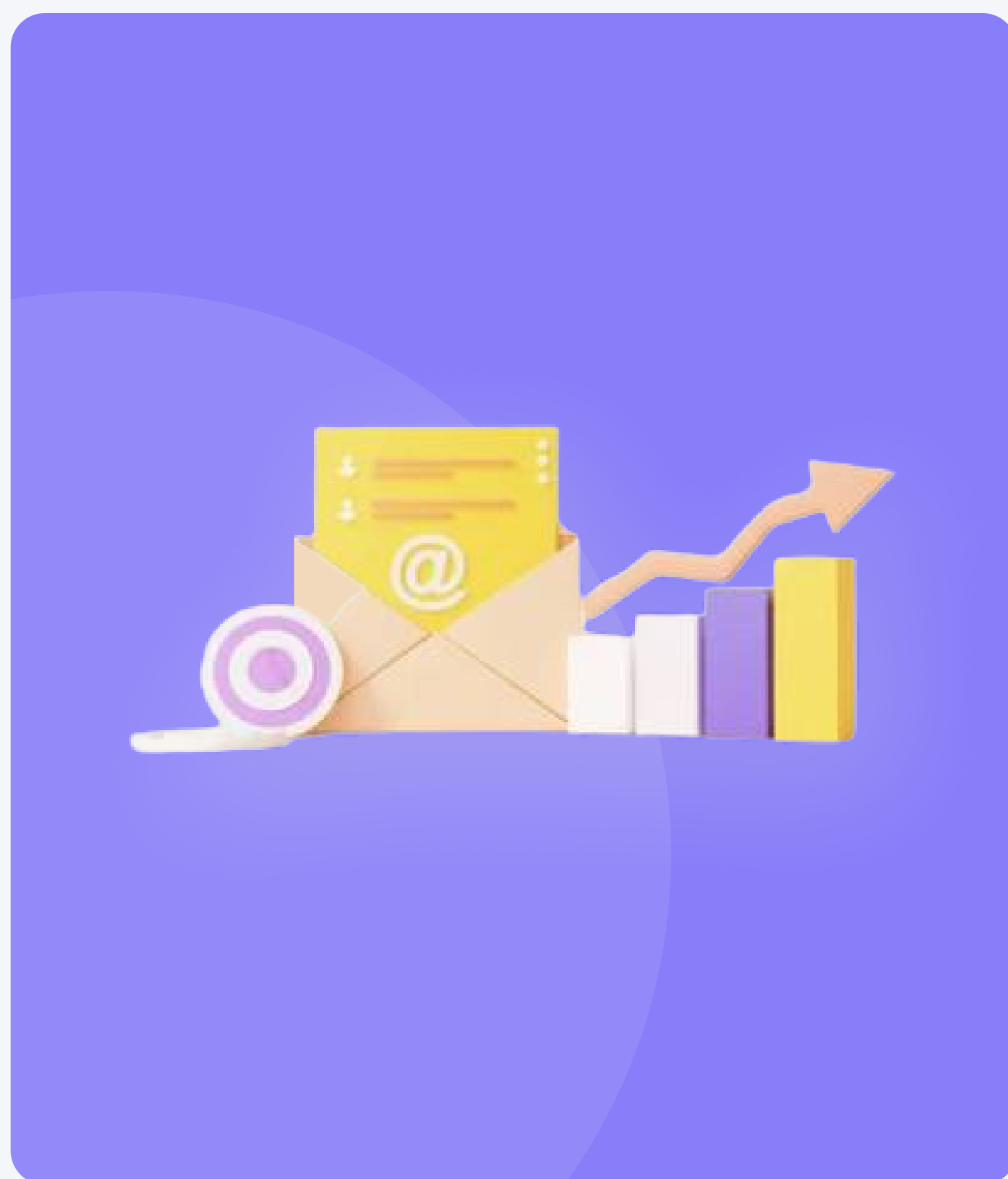
- Провели аудит welcome цепочки
- Предложили полностью переработать сценарии отправки, дизайн макетов и дерево решений
- На основе опыта АВ тестирования определили точки роста и внедрили лучшие практики

## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



# Кейсы / Новая welcome кампания (NDA)



RPE

**+653%**

ДО: 3,45 RUR  
ПОСЛЕ: 22,54 RUR

CONVERSION RATE

**+157%**

ДО: 2,8%  
ПОСЛЕ: 7,2%

CTR

**+179%**

ДО: 1,9%  
ПОСЛЕ: 5,3%

# Кейсы / Post-purchase Armani beauty

## ЗАДАЧА

- Проанализировать лучшие практики
- Предложить и внедрить post-purchase цепочку

## РЕШЕНИЕ

- Проанализировали лучшие практики и предложили цепочку, основанную на выборе пользователя
- Через 3 дня после заказа отправляем клиенту письмо с подарком на выбор
- В зависимости от выбора клиента в письме сразу после клика отправляем выбранный подарок

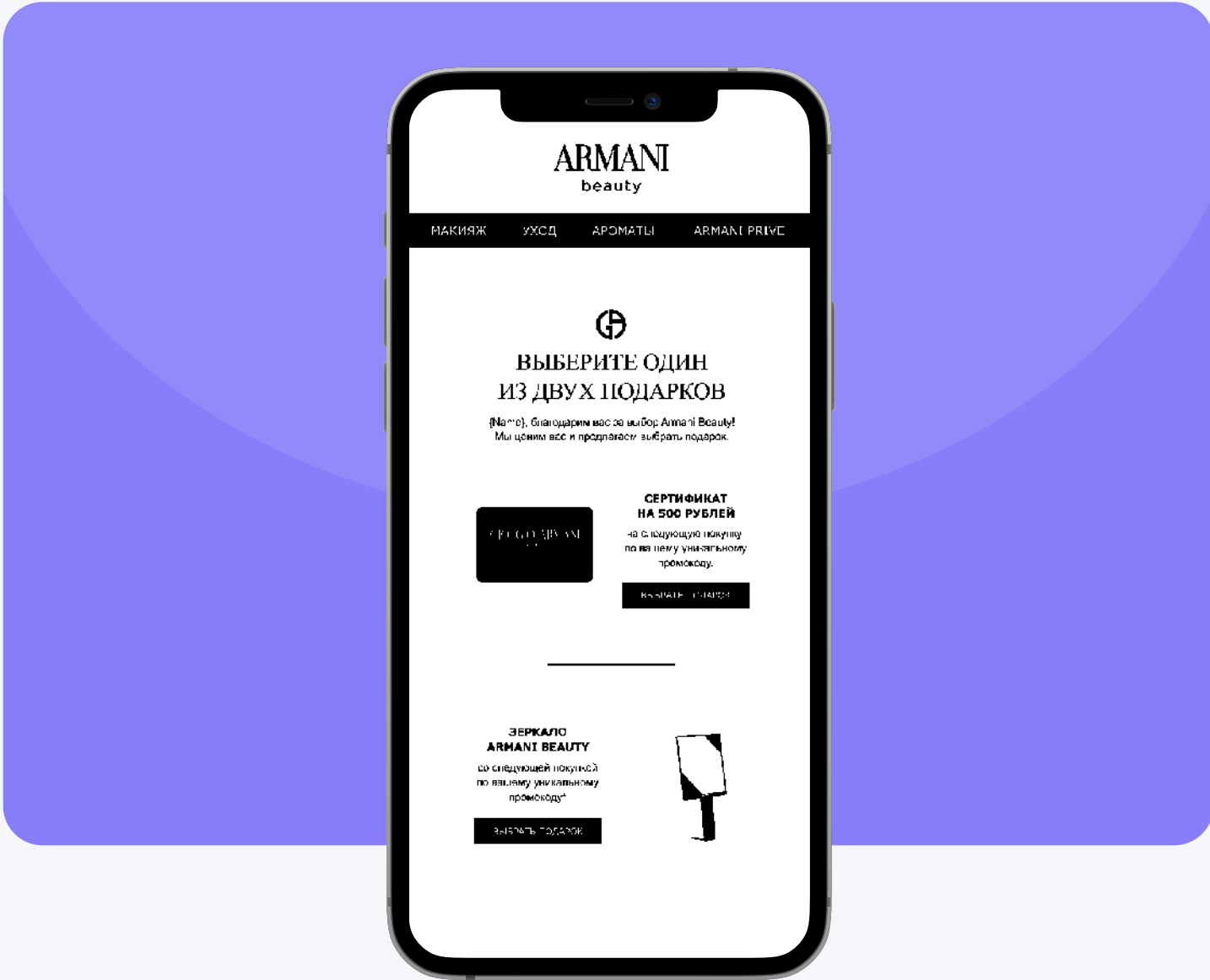
## РЕЗУЛЬТАТ

Смотрите на следующем слайде



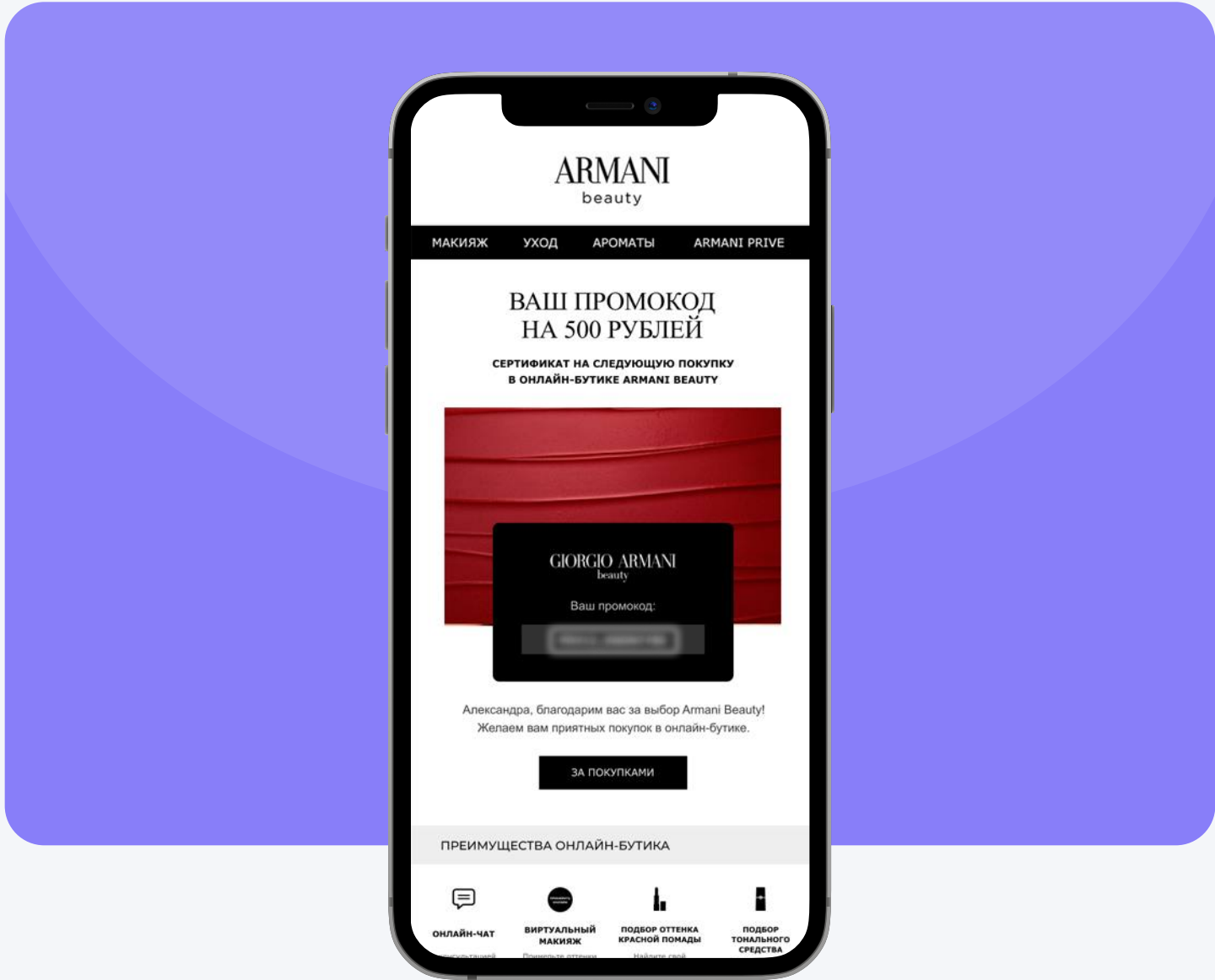


# Кейсы / Post-purchase Armani beauty



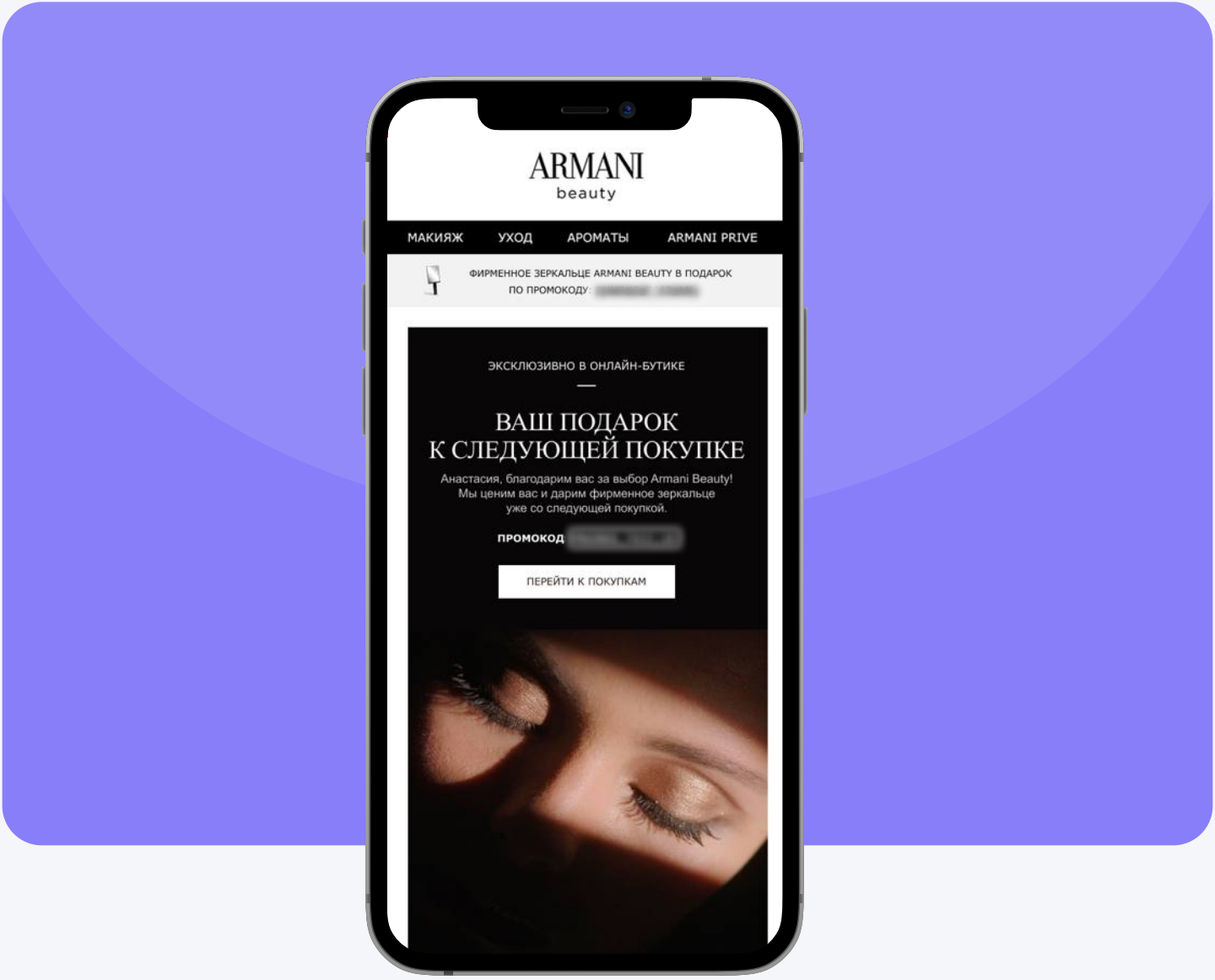
ПИСЬМО С ВЫБОРОМ ПОДАРКА

OR  
**66,3%** | **40,2%**



ПИСЬМО С ПОДАРКОМ №1

OR  
**90,1%** | **32,6%**



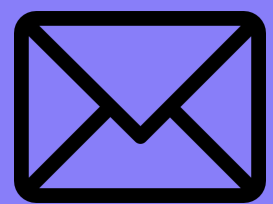
ПИСЬМО С ПОДАРКОМ №2

OR  
**90,4%** | **31,6%**

# Давайте сделаем проект вместе



[bboxpro.ru](https://bboxpro.ru)



[client@bboxpro.ru](mailto:client@bboxpro.ru)

