

iikoNET

Система лояльности
и привлечения гостей



Позиционирование

Задача iiko – увеличение прибыли

iikoRMS & iikoChain

- ERP-системы iiko позволяют снизить затраты

iikoNET

- Система привлечения гостей позволяет увеличить выручку



Выручка торгового предприятия

Выручка

=

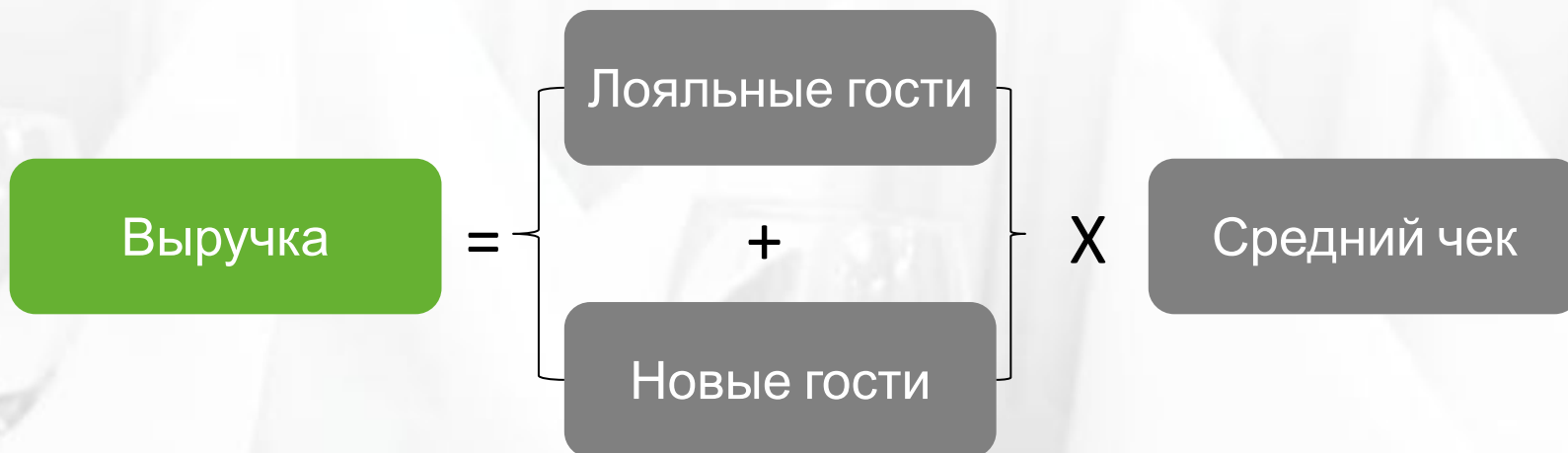
Количество гостей

X

Средний чек

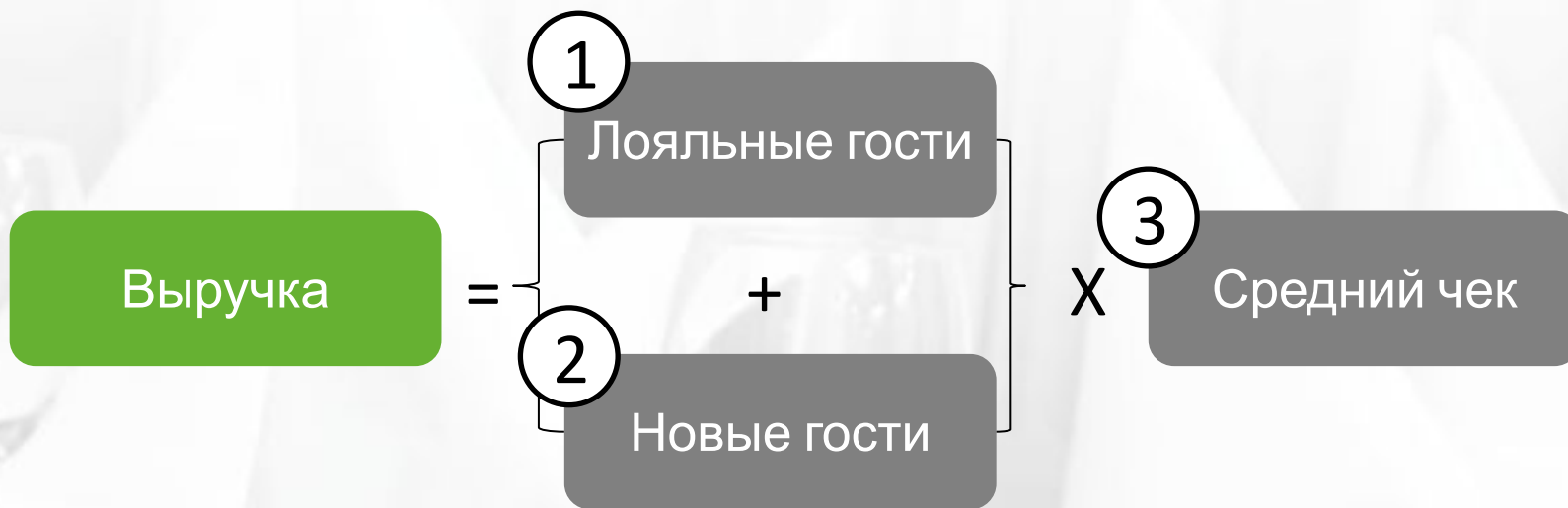
- Выручка зависит от количества гостей и среднего чека

Выручка торгового предприятия



- Гости делятся на тех, кто уже был у вас, и Новых

Выручка торгового предприятия



- iikoNET влияет на все три фактора

Постоянные гости

- Бонусная программа
- Рассылки и оповещения

Новые гости

- Проведение промо-акций
- Привлечение гостей из социальных сетей

Средний чек

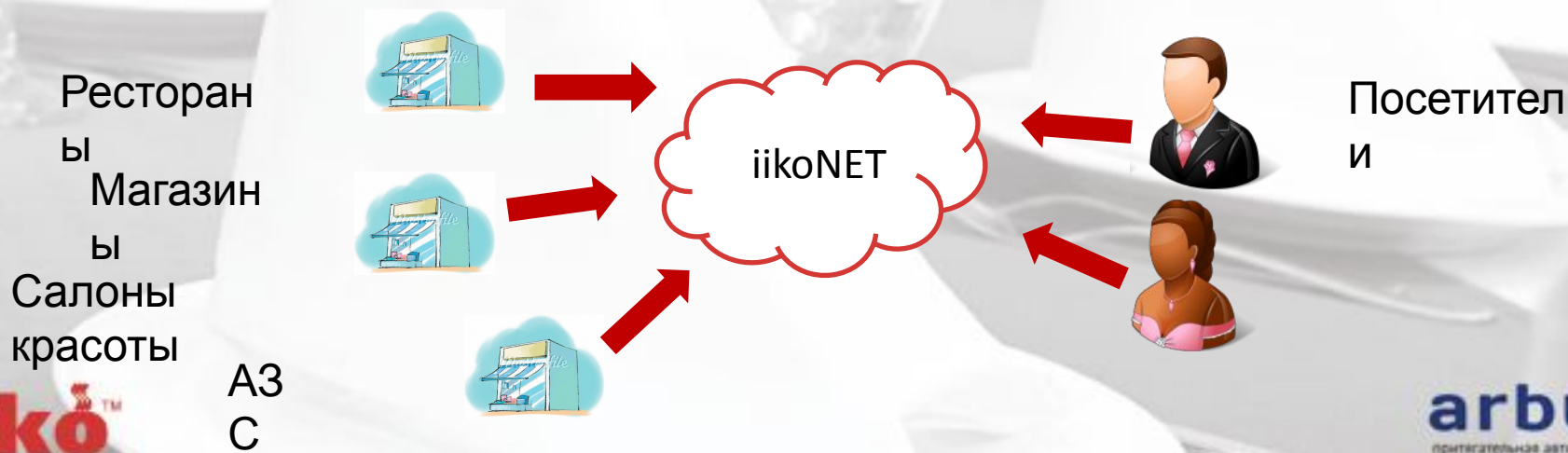
- Ступенчатый бонус

Бонусная система

- Гости накапливают бонусы-рубли iikoNET, которыми потом могут расплачиваться в ресторане (почему бонус лучше скидки)

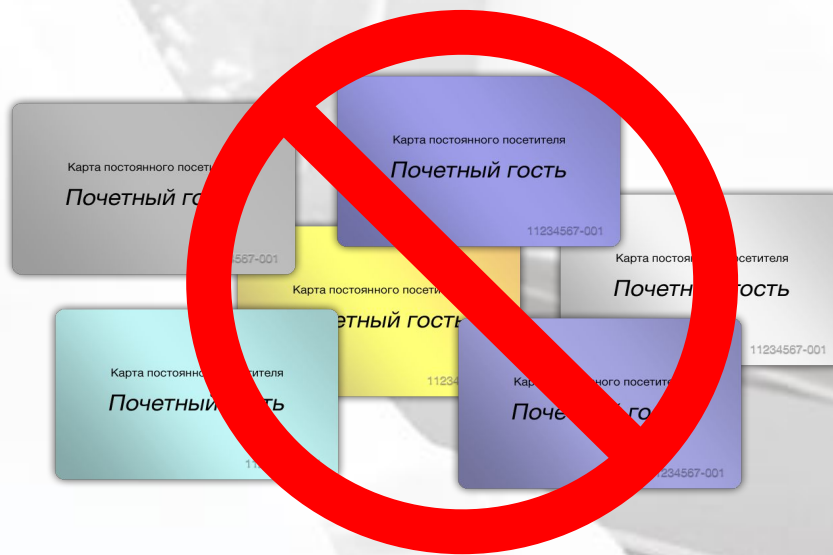
Единая система лояльности

- iikoNET – система лояльности, объединяющая множество ресторанов и их гостей
- Подключиться очень легко
- Понятные общие правила для гостей



Без магнитных карт

- Для идентификации используется номер мобильного
- Гости не теряют и не забывают карты
- Мобильный номер нельзя скопировать или передать другому



Приглашения и напоминания

- Приглашение к участию в программе печатается на чеках автоматически



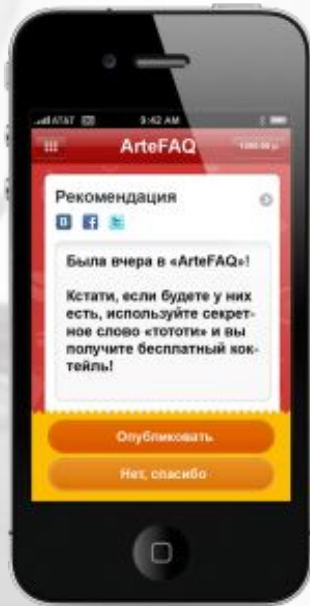
Без помощи официанта

- Гость регистрируется в системе самостоятельно и только один раз
- Гость сам накапливает бонусы, вводя промокод
- Гость сам расплачивается бонусами
- Гость всегда может посмотреть состояние своего кошелька



iikoNET MagicWords (ВОЛШЕБНЫЕ)

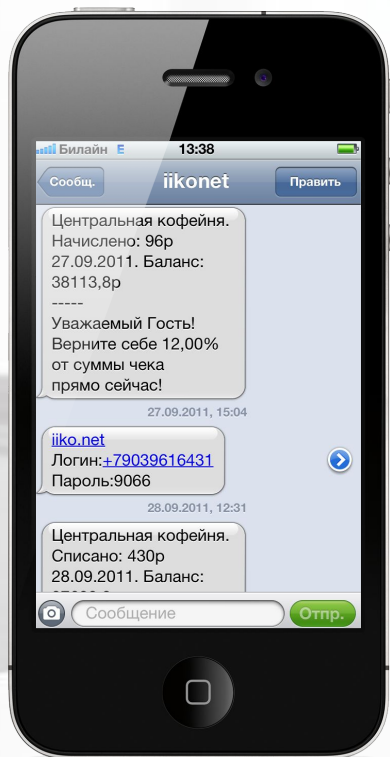
- Работающий механизм привлечения друзей через социальные сети



1. Гость размещает на своей стене отзыв, содержащий Волшебное слово
2. Друзья Гостя используют Волшебное Слово и получают подарки
3. Гость получает дополнительные бонусы (рубли iikoNET) за первые посещения его друзей

iikoNET SalesUp!

- Ступенчатая схема накоплений, настраиваемая индивидуально



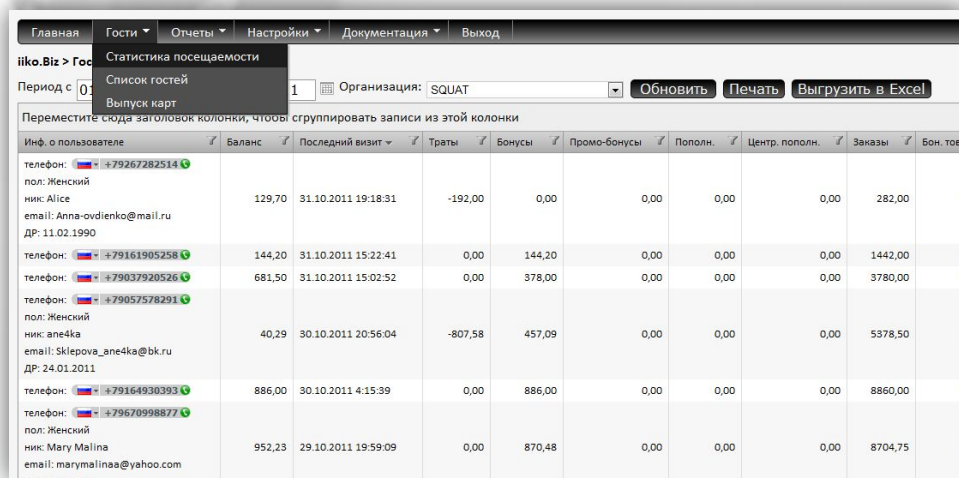
1. При каждой покупке iikoNET приглашает гостя накопить больше, потратив дополнительную сумму в течение определенного интервала времени
2. При достижении определенного порога трат Гость получает следующий Статус
3. Статус (и увеличенный % бонуса) действует только некоторое время, стимулируя гостей приходить чаще

Всегда актуальная база гостей

- Регистрируясь, гость оставляет номер мобильного
- Номер подтверждается SMS с паролем
- На iiko.biz содержится вся статистика посещений гостей

SMS и e-mail рассылки

- Рассылки по списку гостей, отвечающих заданным параметрам:
 - День рождения, пол, возраст
 - Любимое блюдо
 - Количество визитов за период
 - Накопленные бонусы
 - Остаток в кошельке
 - Траты в ресторане
 - И многое другое



Скриншот интерфейса программы iiko.Biz, отображающий список гостей. Вверху меню: Главная, Гости, Отчеты, Настройки, Документация, Выход. Статистика посещаемости. Список гостей. Период с 01.10.2011 по 31.10.2011. Организация: SQUAT. Кнопки: Обновить, Печать, Выгрузить в Excel. Под таблицей подсказка: Переместите сюда заголовок колонки, чтобы сгруппировать записи из этой колонки.

Инф. о пользователе	Баланс	Последний визит	Траты	Бонусы	Промо-бонусы	Пополн.	Центр. пополн.	Заказы	Бон. тов.
телефон: +79267282514 пол: Женский ник: Alice email: Anna-ovdienko@mail.ru ДР: 11.02.1990	129,70	31.10.2011 19:18:31	-192,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	282,00
телефон: +79161905258 пол: Женский ник: ane4ka email: Sklepova_ane4ka@bk.ru ДР: 24.01.2011	40,29	30.10.2011 20:56:04	-807,58	457,09	0,00	0,00	0,00	0,00	5378,50
телефон: +79164930393 пол: Женский ник: Mary Malina email: marymalina@yahoo.com ДР: 13.07.1990	886,00	30.10.2011 4:15:39	0,00	886,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8860,00
телефон: +79057578291 пол: Женский ник: ane4ka email: Sklepova_ane4ka@bk.ru ДР: 24.01.2011	681,50	31.10.2011 15:02:52	0,00	378,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3780,00
телефон: +79670998877 пол: Женский ник: Mary Malina email: marymalina@yahoo.com ДР: 13.07.1990	952,23	29.10.2011 19:59:09	0,00	870,48	0,00	0,00	0,00	0,00	8704,75

Подключение к системе

1. Заполнить анкету и заявление на присоединение к «Регламенту iiko.biz»
2. Получить реквизиты доступа к порталу iiko.biz
3. Настроить тип оплаты «Рубли iikoNET» в iikoOffice или iikoChain Operation
4. Настроить параметры бонусной программы: % накопления и бонусные ранги, сообщения и т.д.

Сферы применения

Уже сейчас

- Рестораны, бары, клубы
- Фаст-фуд
- Бутики и специализированные магазины
- АЗС

В будущем

- Прилавочная торговля
- Любые предприятия, осуществляющие торговлю с физическими лицами

Что нужно для подключения

- iikoRMS версии 2.2 и выше
- Интернет для гостей
 - 3G
 - Wi-fi

Стоимость участия iikoNET

- База начислений – сумма всех чеков, по которым прошло накопление бонусов. Для сетевых предприятий считается общая База начислений по всем объектам сети.

	I	II	III	IV	V	VI
Предоплаченный объем базы начислений (в месяц)	25 000р.	100 000р.	500 000р.	5 000 000р.	10 000 000р.	20 000 000р.
Абонентская плата за участие в программе (в месяц)	-	1 000р.	2 700р.	24 000р.	45 000р.	84 000р.
Абонентская плата за каждый ресторан (в месяц)	-	1 000р.	800р.	600р.	500р.	400р.
Стоимость превышения предоплаченного объема стоимость за каждые неполные 25 000р. сверх лимита	800р.	600р.	480р.	470р.	390р.	350р.
SMS-сообщения стоимость отправки одного SMS-сообщения посетителю	0,35-0,50р. в зависимости от объема рассылки					

Модуль

iiko.net **MagicWords**
сервис социальных рекомендаций

Эффект

Привлечение новых посетителей

5%

Стоимость

от суммы первых заказов новых
привлеченных гостей

iiko.net **SalesUp!**
сервис дополнительных покупок

Увеличение суммы среднего чека

10%

от суммы дозаказа
или повторных чеков

iiko.net **MobileApp**
единое мобильное приложение гостя

Увеличение количества заказов

5%

от суммы заказов сделанных с помощью
приложения

Пример расчета стоимости

- База начислений примерно равна 10% от среднемесячного оборота заведения

При обороте заведения 2 млн руб. в месяц получим базу начислений 200 тыс. руб.

Оптимальная ежемесячная стоимость (на тарифе III) и составит 3500 рублей в месяц.

Стоимость в	5600	4400	3500	24600		
месяц	I	II	III	IV	V	VI
Предоплаченный объем базы начислений (в месяц)	25 000р.	100 000р.	500 000р.	5 000 000р.	10 000 000р.	20 000 000р.
Абонентская плата за участие в программе (в месяц)	-	1 000р.	2 700р.	24 000р.	45 000р.	84 000р.
Абонентская плата за каждый ресторан (в месяц)	-	1 000р.	800р.	600р.	500р.	400р.
Стоимость превышения предоплаченного объема стоимость за каждые неполные 25 000р. сверх лимита	800р.	600р.	480р.	470р.	390р.	350р.

SMS-сообщения

стоимость отправки одного SMS-сообщения посетителю

0,35-0,50р. в зависимости от объема рассылки

Калькулятор

Оборот	2 000 000,00р.					
Расчетная База начислений	200 000,00р.					
Кол-во точек	1					
Тариф	I	II	III	IV	V	VI
Предоплаченный объем базы начислений (в месяц)	25 000,00р.	100 000,00р.	500 000,00р.	5 000 000,00р.	10 000 000,00р.	20 000 000,00р.
Абонентская плата за участие в программе (в месяц)	- р.	1 000,00р.	2 700,00р.	24 000,00р.	45 000,00р.	84 000,00р.
Абонентская плата за каждый ресторан (в месяц)	- р.	1 000,00р.	800,00р.	600,00р.	500,00р.	400,00р.
Стоимость превышения предоплаченного объема	800,00р.	600,00р.	480,00р.	470,00р.	390,00р.	350,00р.
Стоимость при выборе тарифа:	5 600,00р.	4 400,00р.	3 500,00р.	24 600,00р.	45 500,00р.	84 400,00р.

Скидка или бонус

• Скидка

- Скидка часто дается авансом
- Маленькая скидка не дает стимула
- Скидка – свидетельство изначально завышенной цены
- Скидка уменьшает выручку

• Бонус

- Бонус нужно заработать
- Бонус может быть существенно больше
- Бонус ассоциируется с наградой за лояльность
- Бонус увеличивает себестоимость

Эффективность

Наза
д

- Размер поощрения – 10%
- Себестоимость (foodcost) – 30%

	1	2	..	10	11	
Траты	1000	1000	1000	1000	0	
Скидка	-100	-100	-100	-100	-	
Бонус	100	100	100	100	-1000	
Стоимость скидки	100р.	200р.	...	1000р.		
Стоимость бонуса	0	0	0	0	300р.	150р.

- Себестоимость 10% бонуса = 1,5-3%
- Затраты: Скидка 10% = 30-60% бонусов

По статистике тратится не более 50% накоплений