



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

dnect

МОСКВА 2018

Содержание

Назначение системы Dinct и цели внедрения	3
Общие возможности системы	4
Индивидуальные программы лояльности	5
Коалиционные программы лояльности	5
Возможность вывода Cash Back	6
Маркетинговые рекламные акции	6
Мобильное приложение	7
Структура системы	8
Ядро системы	8
База данных клиентов	9
База данных транзакций	9
Процессинг программ мотивации	10
Процессинг маркетинговых акций	11
Подсистема безопасности	12
Back-Office	14
Отчеты	14
Тестовый интеграционный сервер	15
Управление ролями	16
Логи	16
Клиентские интерфейсы	17
Мобильные приложения	17
Гибридное мобильное приложение	17
Нативная часть мобильного приложения	17
Dinct WebView	18
SDK	18
API Widgets	18
Dinct Web Widgets	19
Единый кабинет клиента	19
Рассылки	20
Каналы интеграции	20
Розница, кассовое ПО	20
Dinct POS	21
Интернет магазины	22
Чекер (касса в смартфоне)	22
Dinct API POS	23
Варианты поставки и комплектации системы	24
Варианты комбинаций функциональности и комплектации	24
SaaS	25
Standalone	25
Услуги компании Dinct	26
О компании	27
История	27
Миссия	28



Назначение системы Dinet и цели внедрения

Маркетинговая информационная система Dinet предназначена для автоматизации программ мотивации клиентов и проведения маркетинговых акций в розничных сетях, предприятий сфер услуг, развлечений, банков, производителей товаров народного потребления и других организаций, заинтересованных в управлении клиентской лояльностью.

Используя внешние и внутренние источники информации, система Dinet позволяет выявить взаимосвязи компании с рынком и обеспечивает предоставление своевременной и достоверной информации, служит развитию компании.

Цели внедрения:

- ☆ оптимизация затрат на привлечение, развитие и удержание покупателей: возможность реализации сложных маркетинговых механик, где размер предлагаемой покупателю выгоды может быть задан как в фиксированном объеме, так и определяться динамически в зависимости от покупательской активности потребителя;
- ☆ сокращение финансовых и репутационных рисков: исключение человеческого фактора при выполнении маркетинговых программ – безошибочное определение условий для предоставления скидки/бонусов и начисление скидки/бонусов корректного размера;
- ☆ упрощение сбора информации о покупателях и потребительском поведении, управление потребительским поведением.

Сегодня Dinet предлагает четыре мощных инструмента для решения задач Бизнеса по привлечению, удержанию покупателей и развитию отношений с ними:

1. Автоматизация собственных программ лояльности Бизнеса;
2. Автоматизация маркетинговых рекламных акций;
3. Процессинг для коалиционных программ мотивации (лояльности);
4. Брендированное мобильное приложение.



Общие возможности системы

Весь функционал представленных инструментов направлен на достижение результатов бизнеса:

- ☆ Увеличение числа новых покупателей;
- ☆ Рост среднего чека;
- ☆ Удержание покупателей;
- ☆ Ускорение повторной покупки;
- ☆ Привлечение к новым товарам;
- ☆ Распродажа старых товаров;
- ☆ Заполнение «пустых» дней;
- ☆ Свой канал коммуникации с покупателем;
- ☆ Экономия на рекламе.

Для реализации этих задач Система Dinct обладает рядом характеристик:

- ☆ Имеет модульную архитектуру;
- ☆ Использует открытые интеграционные протоколы;
- ☆ Позволяет реализовывать сценарии интеграции с различным ПО: POS системы, CRM, ERP;
- ☆ Поддерживает высокий уровень безопасности;
- ☆ Система работает с базами, оперирующими данными десятков миллионов пользователей в режиме онлайн 24x7x365.

Индивидуальные программы лояльности

Модуль программ лояльности Dinct позволяет:

- ☆ Запустить собственную программу лояльности уже на второй день после принятия решения;
- ☆ Управлять программой лояльности: выбрать тип и задать собственные настройки, контролировать результаты внедрения программы и менять условия при необходимости;
- ☆ Легко перейти от существующей программы лояльности на новую;
- ☆ Загрузить собственные идентификаторы карт лояльности;
- ☆ Использовать комбинированные программы лояльности: дисконтно-бонусные;
- ☆ Осуществлять мониторинг эффективности программы лояльности.

Коалиционные программы лояльности

Функционал Dinct для коалиций позволяет:

- ☆ Создавать собственные коалиции;
- ☆ Вступать в одну или несколько существующих коалиций, при этом использовать собственную программу лояльности на платформе Dinct или на любой другой;
- ☆ Задавать единые правила привилегий для покупателей у всех участников или позволить членам коалиции задавать эти параметры самостоятельно;
- ☆ Получить сводный баланс о начисленных и списанных бонусах в разрезе каждой точки продаж (магазина). На основании этих данных партнёры могут самостоятельно осуществлять взаиморасчёты*;
- ☆ Избегать двойного налогообложения группы компаний в рамках коалиции.
- ☆ Использовать механизмы реферального маркетинга.

* Dinct не является финансовым центром, способным координировать взаиморасчёты между юридическими лицами.

Возможность вывода Cash Back

Функционал вывода Cash Back позволяет:

- ☆ Самостоятельно задать курс конвертации бонусного балла в рубли для вывода Cash Back.
- ☆ Сформировать файла реестра платежей в формате платежной системы и протокола;
- ☆ Списывать бонусные баллы при формировании Реестра платежей для определенной организации;
- ☆ Производить отбор пользователей, накопления которых превышают установленный предел, а так же задавать количество списываемых бонусных баллов.

Маркетинговые рекламные акции

Модуль автоматизации маркетинговых акций дает возможность:

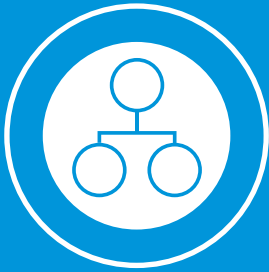
- ☆ Запускать маркетинговые акции в течении одного часа;
- ☆ Исходя из поставленных целей акции выбрать акцию из предложенных шаблонов или создать собственную. Всего более 250 видов;
- ☆ Привлекать партнеров по акции;
- ☆ Участвовать в акциях, созданных вашими партнерами;
- ☆ Отслеживать конверсию и эффективность акции.

Мобильное приложение

Готовое мобильное приложение от компании Dinct это:

- ☆ Свое мобильное приложение на платформах iOS и Android оформленное в соответствии с брендбуком Заказчика;
- ☆ Возможность для магазина, сети или коалиции за одну неделю и без дополнительных доработок технического функционала запустить в работу свой канал коммуникации с клиентом;
- ☆ Возможность использовать мобильное приложение как собственный канал коммуникации с клиентом, сообщающий о проходящих акциях и скидках, о новой коллекции или изменении графика работы;
- ☆ Возможность идентифицировать клиента на кассе с помощью смартфона через предъявление на кассе экрана мобильного приложения, вместо пластиковых карт. При этом можно оставить пластиковые карты или полностью заменить их приложением;
- ☆ Возможность для клиента управлять покупками: видеть историю своих покупок и порог накоплений для повышения размера скидки и статуса своей карты, получать новостные рассылки от магазина на свой смартфон, узнавать о специальных предложениях и скидках от других магазинов-партнеров;
- ☆ Экономия маркетингового бюджета на выпуске и перевыпуске пластиковых карт полиграфии, рассылке смс-сообщений и писем;
- ☆ Возможность встроить функционал Dinct в свое собственное приложение, если оно у вас уже есть, с помощью Dinct SDK и Dinct WebView версии;
- ☆ Возможность загрузить собственные идентификаторы карт. При загрузке сторонней карты в Dinct автоматически создается пользователь и передаются его текущие накопления. Данные его профиля, а именно номер телефона или email также заполняются (при наличии);
- ☆ Самостоятельное добавление Пользователем карты. Можно включать и выключать ее на уровне системы для конкретной Организации.

Система Dinct имеет модульную архитектуру. Каждый модуль решает свою конкретную задачу, что позволяет создавать индивидуальные конфигурации, адаптированные к требованиям клиента.

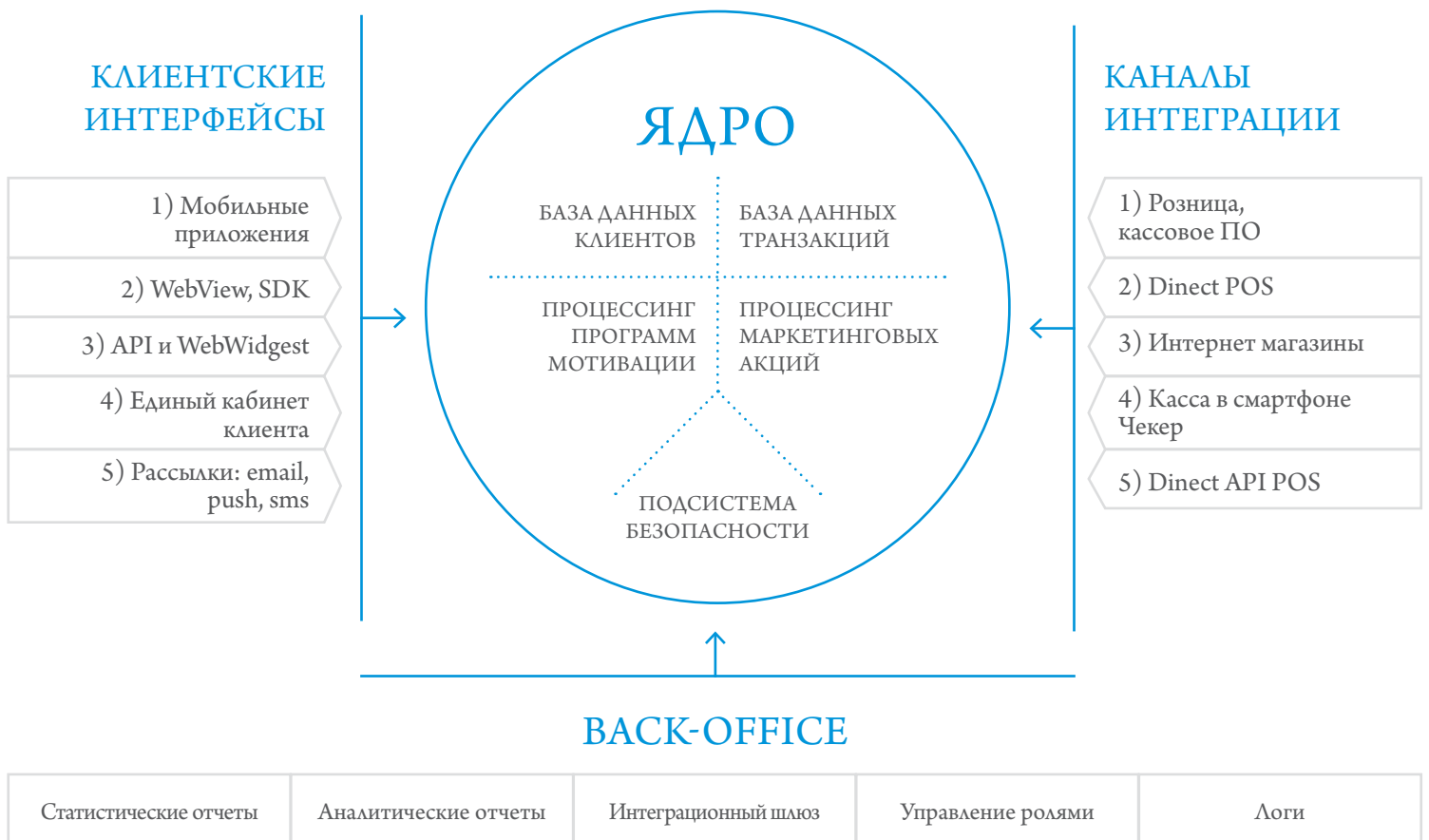


Структура системы

На общей схеме систему можно представить следующим образом:

Ядро системы

Ядро системы Dinct состоит из трех основных компонентов – базы данных, системы процессинга и системы безопасности. Ядро системы обеспечивает базовую логику транзакций в процессе обработки алгоритмов программ мотивации и акций.



База данных клиентов

Данный модуль предназначен для работы с базами данных участников системы, базами покупателей, программ мотивации и маркетинговыми кампаниями: их проектирования, реализации, управления и контроля.

Основные возможности модуля:

- ☆ Ведение базы данных организаций-участников;
- ☆ Ведение базы брендов, магазинов и касс;
- ☆ Ведение базы покупателей/клиентов;
- ☆ Возможность ведения множества отдельных баз покупателей для разных организаций;
- ☆ Интеграция данных о клиентах из различных источников: анкеты, транзакции, отклики на кампании и др.;
- ☆ Ведение истории изменений клиентских данных;
- ☆ Интеграция данных о уже существующих покупателях организаций при переходе на систему Dinct.

Хранение данных осуществляется на территории РФ в соответствии с ФЗ 152. Резервное копирование данных производится на сервера в защищенном дата-центре. Используемая технология виртуализации увеличивает устойчивость системы хранения данных.

База данных транзакций

Данный модуль предназначен для обработки и обслуживания транзакций систем мотивации и системы маркетинговых акций.

Основные возможности модуля:

- ☆ Регистрация только кассовых транзакций, для которой необходим расчет выгоды покупателя, – скидок, бонусов по акциям и прочим;
- ☆ Возможность регистрации всех кассовых транзакций, в том числе обычных, без необходимости начисления скидок, бонусов по акциям и прочим выгод покупателя;
- ☆ Возможность регистрации «нулевых» транзакций, – без сумм покупки и состава чека для обеспечения возможности только количественного учета. Применяется для различных правил коалиционных систем;
- ☆ Возможность регистрации суммы, номенклатуры чека, цен номенклатуры в транзакциях;
- ☆ Фильтрация номенклатуры товаров в транзакции по черному и белому спискам;
- ☆ Фильтр транзакций по номеру карты;

- ☆ Создание, проведение и сторно электронных документов, формирующихся для регистрация кассовой транзакции;
- ☆ Хранение, индексация и подготовка к обработке информации о транзакциях для системы отчетов и аналитических модулей.

Процессинг программ мотивации

Процессинг программ мотивации Dinct предназначен для учёта скидок и бонусов для предоставления выгоды покупателям при совершении покупок.

Система поддерживает различные виды программ лояльности.

По системе организации:

- ☆ Индивидуальные программы лояльности;
- ☆ Коалиционные программы лояльности;
- ☆ Партнерские программы лояльности.

По виду поощрений:

- ☆ Дисконтные накопительные по сумме покупок;
- ☆ Дисконтные накопительные по количеству покупок;
- ☆ Бонусные;
- ☆ Бонусные накопительные по сумме покупок;
- ☆ Выплата cash-back на мобильный телефон или карту через Winpay*;
- ☆ Призовые (купон на подарок);
- ☆ Комбинированные;
- ☆ Купон на следующую покупку.

По способу получения поощрений:

- ☆ В точках продаж;
- ☆ В Интернет-магазине;
- ☆ Пополнение счета в телефоне;
- ☆ Выплата cash-back на мобильный телефон или карту через Winpay*.

По видам носителей идентификатора покупателя:

- ☆ Карты со штрих-кодом;
- ☆ Магнитные карты;
- ☆ RFID (NFC) карты;
- ☆ Виртуальные карты;
- ☆ Номер сотового телефона;
- ☆ Номер индивидуального купона.

* - требуется заключение прямого договора с Winpay

Процессинг маркетинговых акций

Процессинг маркетинговых акций предназначен для стимулирования продаж и развития клиентов путем предоставления различного рода привилегий покупателям. Система поддерживает более 250 видов маркетинговых акций.

Маркетинговая информационная система Dinct поддерживает следующие группы акций.

По системе организации:

- ☆ Самостоятельные в своих точках продаж;
- ☆ Самостоятельные в своих и партнерских точках продаж;
- ☆ Самостоятельные в партнерских точках продаж;
- ☆ Партнерские в своих точках продаж;
- ☆ Партнерские в своих и партнерских точках продаж.

По условиям участия:

- ☆ Безусловное вознаграждение: любая покупка в период действия акции;
- ☆ По сумме покупки;
- ☆ По диапазону суммы покупки;
- ☆ По наличию товаров в чеке: одного, нескольких, нескольких из заданных, одного или нескольких из заданных групп товаров.

Инструмент создания акции позволяет управлять правилами: на какие товарные позиции вознаграждение не предоставляется, а на какие предоставляется и в каком размере.

По видам поощрений:

- ☆ Денежное вознаграждение (скидка в указанной валюте);
- ☆ Процент скидки;
- ☆ Начисление бонусных баллов – определенное количество;
- ☆ Начисление бонусных баллов в зависимости от суммы покупки;
- ☆ Купон с вознаграждением на последующую покупку.

По способу получения поощрений:

- ☆ Автовыдаваемый при покупке;
- ☆ Получение выгоды при следующей покупке в своих точках продаж;
- ☆ Получение выгоды при покупке в точках продаж партнеров;
- ☆ При покупке по заранее самостоятельного взятому купону в приложении или на сайте.

По ограничениям:

- ☆ Максимальное количество предложений по акции;
- ☆ Максимальное количество предложений по акции, которым может воспользоваться один покупатель;
- ☆ Максимальное количество купонов в одном чеке;
- ☆ Дни недели, даты проведения акции;
- ☆ Места проведения акции: заданный перечень собственных точек продаж и точек продаж партнеров;
- ☆ Эксклюзивные акции.

По видам носителей идентификатора покупателя:

- ☆ Бумажный носитель с идентификатором купона: номер, штрих-код, QR-код и пр.;
- ☆ Карты со штрих-кодом;
- ☆ Магнитные карты;
- ☆ RFID (NFC) карты;
- ☆ Виртуальные карты;
- ☆ Номер сотового телефона;
- ☆ Номер индивидуального купона.

Подсистема безопасности

Интерфейс взаимодействия программ (API)

- ☆ Авторизация программного обеспечения, использующего API Dinct;
- ☆ Авторизация кассы, использующей вышеуказанное программное обеспечение;

Для доступа ко всем API используется система токенов. Во всех интеграционных решениях реализован механизм запроса токена. Токен активируется в Едином кабинете. Для получения токена, вам необходимо запросить его через web-интерфейс самого API.

Токены подразделяются на:

- ☆ токен приложения – выдается на каждое ПО, создаваемое сторонними разработчиками;
- ☆ токен кассы – выдается на каждую кассу, точку продажи или интернет-магазин.

Обмен данных с API ведется по защищенному протоколу HTTPS.

Единый кабинет

Доступ администратора Единого кабинета осуществляется с логином и паролем. Все действия администратора в Едином Кабинете протоколируются.

Контроль доступа к разделам Единого Кабинета основан на системе заранее предустановленных ролей. Обмен данных ведется по защищенному протоколу HTTPS.

Кассовый модуль Dinct POS

Доступ к кассовому модулю Dinct POS так же осуществляется с логином и паролем. Управление доступом сотрудников – кассиров производится из Единого Кабинета, путем использования специальной роли «Кассир».

Обмен данных ведется по защищенному протоколу HTTPS.

Пользователь

Безопасность данных пользователя в мобильном приложении также обеспечивается контролем доступа по:

- ☆ электронной почте и паролю;
- ☆ по номеру телефона и паролю;
- ☆ по номеру телефона и проверочному коду в СМС;
- ☆ по номеру телефона и проверочному звонку.

Пользовательское мобильное приложение имеет функционал удаления аккаунта пользователя Dinct с устройства.

Для исключения подбора пароля пользователя, после нескольких неправильных попыток входа, включается дополнительная защита в виде капчи.

Обмен данных между мобильным приложением и сервером также ведется по защищенному протоколу HTTPS.



Back-Office

Back-Office – это комплекс программного обеспечения, обеспечивающий работу подсистем:

- ☆ отчеты;
- ☆ управление ролями;
- ☆ процессинга систем мотивации;
- ☆ процессинга акций.

Он включает в себя также систему настроек и фиксации изменений в системе и систему тестирования интеграционных решений.

Отчеты

Отчеты доступны в режиме онлайн. Они позволяют проанализировать продажи и повысить эффективность маркетинговой активности.

Виды отчетов:

- ☆ **Отчет по операциям (Транзакции)**
Сравнение в разрезе торговых точек следующих показателей:
 - сумма покупок;
 - количество покупок;
 - величина среднего чека.Возможна выборка данных за сутки, неделю, месяц или за произвольный период.
- ☆ **Эффективность рекламных акций (Акции)**
 - общая выручка по акции;
 - количество покупателей, которые взяли купон по акции;
 - количество покупателей, которые использовали купон по акции.
- ☆ **Состав клиентской базы (Клиенты).** По каждому покупателю доступны следующие данные:
 - Кол-во покупок;

- Сумма покупок;
- Средний чек;
- Последняя покупка;
- Текущие бонусы;
- Пол;
- День рождения/возраст.

По каждому из параметров возможно задать фильтр.

☆ Динамика продаж (Графики):

- Динамика начисления и списания бонусных баллов;
- Количество покупок, сумма покупок и средний чек.

☆ Общий отчет по продажам (Продажи). Объем продаж по каждой товарной позиции:

- количество;
- цена;
- сумма;
- сумма со скидкой.

Тестовый интеграционный сервер

Интеграционный сервер представляет собой выделенную тестовую среду, которая позволяет:

- ☆ ознакомиться с возможностями Dinct – изучить инструменты для интеграции;
- ☆ провести работы по техническому подключению, например через тот или иной API;
- ☆ решать задачи по сопровождению пользователей и системы.

Сервер предназначен для:

- ☆ разработчиков сторонних мобильных приложений;
- ☆ разработчиков интеграционных модулей для POS-Систем.

Управление ролями

Dinct автоматизирует комплекс процессов, в которых могут быть привлечены различные компетенции: от технических до руководящих. Решение Dinct предлагает структуру и механизм управления ролями пользователей для эффективной организации процессов построения и развития лояльности.

Роли в Системе:

- ☆ Агент – получение информации о активности клиентского приложения, например, сколько покупок было совершено в Системе с использованием клиента – определенного кассового решения;
- ☆ Администратор – задачи технического сопровождения и управления;
- ☆ Гость – ознакомление с системой без возможности повлиять на какие-либо данные;
- ☆ Кассир – работа с облачной кассой Dinct POS;
- ☆ Лицензиар – выполнение бизнес-процесса передачи лицензии для того или иного участника;
- ☆ Маркетолог – задачи по созданию и управлению мотивационных и лояльности программ;
- ☆ Руководитель – формирование отчетов, оперативное управление.

Пользователю в системе может быть назначено несколько ролей. Порядок наполнения того или иного пользователя системы полномочиями определяется организационной структурой компании и тем, какие задачи решает тот или иной специалист.

Логи

Система Dinct фиксирует (записывает) действия, совершенные пользователями, что позволяет:

- ☆ определить корректность выполнения задач пользователями;
- ☆ определить автора того или иного события, документа, решения;
- ☆ повысить эффективность управления бизнес-процессами организации лояльности;
- ☆ решать задачи сопровождения пользователей.

Клиентские интерфейсы

Мобильное приложение

Мобильное приложение Dinct использует технологии Node.js, HTML5, PostCSS, Deku-2.0, Redux, Webpack, что позволяет быстрее изменять элементы оформления, цветовую гамму и некоторый функционал.

Функционал мобильного приложения:

- ☆ регистрация и авторизация пользователя в системе Dinct:
 - по номеру телефона;
 - по электронной почте;
 - через аккаунты социальных сетей (Вконтакте, Facebook, Google+);
 - по короткому коду.
- ☆ отображение на «виртуальной» карте пользователя:
 - имени пользователя;
 - изображения или фото пользователя;
 - изображения с номером виртуальной карты для считывания имидж-сканерами кодов:
 - EAN128;
 - QR CODE;
 - PDF417.
- ☆ отображение и изменение профиля пользователя:
 - полное имя;
 - дата рождения;
 - пол;
 - email;
 - мобильный телефон;
 - город.
- ☆ отображение списка акций и предложений, доступных пользователю в указанном в его профиле городе;
- ☆ возможность купить купон за баллы при бонусной программе лояльности;
- ☆ отображение информации о действующей программе лояльности для пользователя. Отображение, при наличии, текущего статуса Покупателя и необходимых условий для перехода на следующий уровень;
- ☆ отображение подробного описания акций и предложений;
- ☆ отображение списка и положения на карте магазинов и точек продаж, где можно принять участие в акции или получать скидки;

- ☆ отображение списка брендов, с указанием величины скидок по программам мотивации;
- ☆ отображение списка купонов пользователя, с описанием акций и предложений по ним;
- ☆ отображение новостей от компании и партнеров;
- ☆ отображение описания работы, часто задаваемых вопросов и договора оферты;
- ☆ обращение в техническую поддержку через электронную почту;
- ☆ выход из аккаунта пользователя без удаления приложения;
- ☆ прием PUSH сообщений:
 - о конкретной акции;
 - о получении купона;
 - о конкретной компании;
 - о конкретном магазине;
 - простое информационное сообщение;
 - информационное сообщение с переходом на указанный web-адрес.

API Widgets

API Widgets – это программный интерфейс для мобильных и облачных приложений к базе данных транзакций и клиентов позволяющий встроить в любое мобильное приложение функционал Dinct для пользователя.

API Widgets Dinct построен на архитектуре REST, что ускоряет разработку, освоение и упрощает поддержку и изменение уже разработанных приложений.

Основные возможности API Widgets:

- ☆ поддерживаемые форматы: JSON, веб-интерфейс;
- ☆ авторизация приложения;
- ☆ социальная регистрация/авторизация пользователя;
- ☆ доступ к аккаунту пользователя;
- ☆ получение списка акций;
- ☆ получение списка брендов и магазинов;
- ☆ получение списка купонов пользователя;
- ☆ получение ссылки для приглашения друга;
- ☆ управление push-каналами;
- ☆ получение строковых констант для текущего языка.

Direct Web Widgets

Direct Widgets предназначен для упрощения интеграции в сайты и on-line ресурсы партнеров Direct.

Под общим названием Direct Widgets выпускаются несколько вариантов web-приложений:

- ☆ Iframe страница на сайте партнера, ссылающаяся на ресурсы на сайте Direct;
- ☆ Widgets с полной интеграцией в код сайта партнера. Как правило, таким образом производится интеграция в малораспространенные или самостоятельно разработанные «движки» сайтов;
- ☆ Widgets в виде web-приложения, разработанное по неким правилам создания приложений. Например, Телеграмм, 1С-Битрикс или Wix.com.

Функционал Direct Widgets, почти полностью совпадает с функционалом API Widgets, который используется в работе web-приложения:

- ☆ отображение списка акций и предложений;
- ☆ отображение информации о действующей программе лояльности;
- ☆ отображение, при наличии, текущего статуса Покупателя и необходимых условий для перехода на следующий уровень;
- ☆ отображение подробного описания акций и предложений;
- ☆ отображение списка и положения на карте магазинов и точек продаж, где можно принять участие в акции или получать скидки;
- ☆ отображение списка брендов, с указанием величины скидок по программам мотивации;
- ☆ отображение списка купонов пользователя, с описанием акций и предложений по ним.

Единый кабинет клиента

Единый кабинет Direct объединяет инструменты создания и управления программами мотивации и программами лояльности, а так же построения партнерских отношений на предмет взаимовыгодного влияния на потребителя и достижения результатов бизнеса.

Единый кабинет в комплексе Direct решает следующие задачи:

- ☆ Управление собственной учетной записью, информацией о компании и брендах;
- ☆ Создание коалиций и партнерских сообществ, объединенных программой мотивации и/или программой лояльности;
- ☆ Управление членством в той или иной коалиции или партнерском сообществе;
- ☆ Создание и управление программой мотивации потребителя;
- ☆ Создание и управление маркетинговыми акциями;
- ☆ Ведение справочников товаров и услуг;

- ☆ Управление токенами касс и лицензиями на право обращения к процессингу мотивационных программ и процессингу маркетинговых акций;
- ☆ Создание и управление множеством точек продаж и определение степени их участия в той или иной программе лояльности;
- ☆ Формирование отчетов;
- ☆ Назначение и управление полномочиями и ролями пользователей, осуществляющих деятельность в Едином кабинете;
- ☆ Управление фильтрацией чека. Позволяет устанавливать размер и доступность вознаграждения для того или иного товара или услуги. Позволяет устанавливать, что может или не может быть приобретено покупателем в конкретный отрезок времени;
- ☆ Создание и управление площадками для публикации маркетинговых акций.

Рассылки

Система Dinct располагает такими каналами коммуникации с пользовательской аудиторией, как:

- ☆ SMS сообщения:
 - для отправки логина и пароля при регистрации пользователя или восстановлении доступа к учетной записи пользователя,
 - для отправки пользователям информации о начислении или списании бонусных баллов, о предстоящем сгорании бонусных баллов.
- ☆ Push сообщения:
 - для отправки информации о новости, акции, магазине, том или ином бренде,
 - для отправки пользователям информации о начислении или списании бонусных баллов, о предстоящем сгорании бонусных баллов.
- ☆ Email сообщения – для отправки информации об акции, магазине, бренде, любом событии, отправки логина и пароля при регистрации пользователя или восстановлении доступа к учетной записи пользователя.

Каналы интеграции

Розница, кассовое ПО

Инструменты лояльности Dinct поддерживают следующие партнеры – поставщики кассовых решений:

- ☆ Штрих-М – <http://www.shtrih-m.ru/>:
 - Штрих-М Кассир;
 - Штрих-М Бармен;

- Штрих-М Официант.
- ☆ Дэнси Касса – <http://dnc-soft.ru/>;
- ☆ UNIPOS – <http://www.unipos.su/>;
- ☆ Регард Софтвер <http://regard-soft.ru/>:
 - Трейд фарм;
 - Аптека 2007.
- ☆ Решения на платформе 1С 8:
 - Управление торговлей;
 - Комплексная автоматизация.
- ☆ Решения на платформе 1С 7:
 - Торговля и склад;
 - Комплексная автоматизация.

Автоматизация бизнеса одним из представленных решений позволяет подключить инструменты Лояльности Dinct.

Dinct POS

Облачная касса поддерживает все возможности инструментов Лояльности Dinct, а так же решает следующие задачи:

- ☆ Идентификация кассира;
- ☆ Идентификация потребителя;
- ☆ Информирование кассира об акциях и скидках, действительных для потребителя;
- ☆ Отпуск товаров и услуг;
- ☆ Контроль остатков;
- ☆ Активация дисконтных промо-карт;
- ☆ Персонализация дисконтных карт.

Интернет магазины

Система Dinct дает возможность интегрировать инструменты лояльности в on-line магазин, таким образом, точка продаж в сети Интернет получает:

- ☆ генерацию надежных идентификаторов дисконтных карт;
- ☆ учет покупок и вознаграждений потребителя;
- ☆ инструмент создания и управления Акции с публикацией на сайте и / или мобильном приложении;
- ☆ программу мотивации накопительную или бонусную;
- ☆ безопасную идентификацию потребителя в системе лояльности.

Инструменты мотивации и лояльности Dinct для интернет-магазина решают задачи:

- ☆ привлечение потребителей;
- ☆ удержание потребителей;
- ☆ развитие покупательной способности потребителей;
- ☆ получение собственных инструментов мотивации и лояльности без длительной разработки и существенных вложений.

Dinct Чекер (касса в смартфоне)

Dinct Чекер – приложение для мобильных платформ для реализации функционала кассы в смартфоне:

- ☆ поиск товара сканированием кода на упаковке;
- ☆ ручной поиск товара по названию и цене;
- ☆ формирование чека с возможностью печати;
- ☆ сканирование и поиск идентификаторов пользователей, акций и купонов;
- ☆ обмен данными с API Dinct в части обеспечения процессинга;
- ☆ начисление и списание бонусных баллов;
- ☆ выбор и гашение купонов при покупке;
- ☆ работа с фискальными регистраторами и банковскими терминалами.

Скачать приложение «Чекер»:

- ▶ [для Android](#)
- ▶ [для iOS](#)

Direct API POS

Direct – открытая к партнерству Система, предлагает специализированный API POS для интеграции процессинга мотивации и цифровых купонов с кассовыми on-line решениями. API транслирует следующие возможности:

- ☆ Индивидуальная авторизация клиентского приложения;
- ☆ Безопасное подключение касс – защищено ключом клиентского приложения, и собственным кассовым;
- ☆ Реализация политики безопасности подключения касс к процессингу;
- ☆ Чтение профиля программы лояльности;
- ☆ Чтение профиля потребителя;
- ☆ Регистрация потребителя в Системе Лояльности с накоплениями или без накоплений;
- ☆ Миграция потребителей при переходе на инструменты лояльности Direct с передачей накоплений и идентификатора дисконтной карты (либо без наследования данных);
- ☆ Изменение профиля пользователя в части контактных данных: ФИО, номер телефона, дата рождения, e-mail;
- ☆ Запрос на расчет вознаграждения и сообщение о результатах расчетов;
- ☆ Операции сторно по ранее проведенным расчетам вознаграждений;
- ☆ Корректирующие операции;
- ☆ Операция предварительного расчета вознаграждения;
- ☆ Чтение покупок потребителя. Покупка представляет собой:
 - Соответствие номера документа в кассовой системе и системе лояльности;
 - Сумма покупки итоговая;
 - Стоимость каждой товарной позиции покупки;
 - Валюта покупки;
 - Дата и время покупки;
 - Информация о вознаграждении: скидка (в валюте, процент), купон, бонусный балл;
 - Идентификация товара и количество товара покупки;
 - Идентификация кассы совершения покупки.
- ☆ Определение режима процессинга цифровых купонов: ручной, когда купон выбирает потребитель или кассир, или автоматический, когда купон выбирает процессинг, полагаясь на настройки.

Варианты поставки и комплектации системы

Система Dinct представляет собой комплекс программного обеспечения, состоящий из модулей, тем или иным способом объединенных в единое целое. Такая архитектура позволяет выбирать необходимый функционал по мере необходимости.

Варианты комбинаций функциональности и комплектации

Главным и присутствующим во всех вариантах поставки модулем, является ядро системы – ее база данных, модели данных и API. Как следствие, необходимым модулем должен быть и бэк-офис в части системы управления.

Остальные модули могут подбираться и добавляться отдельно:

- ☆ Процессинг программ мотивации;
- ☆ Процессинг маркетинговых акций;
- ☆ Мобильное приложение;
- ☆ Виджеты (Widgets);
- ☆ Dinct POS;
- ☆ Касса в смартфоне;
- ☆ Рассылки электронной почты;
- ☆ Сайт.

Например, в качестве минимального пакета мы предлагаем:

Вариант А, в составе:

- ☆ Ядро системы;
- ☆ Мобильное приложение.

даст возможность транслировать своим покупателям в мобильное приложение новости, акции и предложения, но не позволит отслеживать реакцию покупателей, в виде покупок, на Ваши сообщения.

Вариант Б, в составе:

- ☆ Ядро системы;
- ☆ Процессинг программ мотивации.

даст возможность отслеживать покупательскую активность пользователей, но не позволит что-либо сообщить им лично.

Вариант В, использование только автоматизации действующей программы лояльности компании на базе пластиковых карт, либо с помощью готового мобильного приложения Dinct, брендированного в соответствии с брендбуком компании клиента в составе:

- ☆ Ядро системы;
- ☆ Использование решений Dinct POS или Black box для идентификации пользователя на кассах.

SaaS

Под SaaS в Dinct подразумевается «облачное решение».

Если:

- ☆ у вас небольшое количество магазинов и касс;
- ☆ небольшой поток покупателей;
- ☆ вы изучаете возможности Dinct,

то облачный сервер – это решение для Вас.

На облачном сервере Вы получаете полный комплект модулей Dinct. Но можете использовать только необходимые Вам подсистемы.

Наш облачный сервер dinct.com находится на серверах компании Selectel – одного из крупнейших российских хостинг-провайдеров. К числу наиболее известных клиентов Selectel относятся Intel, Parallels, Microsoft.

Standalone

Поставка Standalone – это копия Dinct, имеющая ту же кодовую базу, что и облачный Dinct, но установленная на отдельный сервер.

Этот сервер предоставляется только одному клиенту – эксклюзивно и с расширенной поддержкой.

Этот вариант подходит Вам, если:

- ☆ у Вас огромное количество магазинов и касс и Вы планируете расширение бизнеса;
- ☆ у Вас большой поток покупателей;
- ☆ Вы знаете возможности Dinct и готовы его использовать.

Комплектация модулей Dinct, в этом случае, зависит от Ваших целей и задач. Она описана выше.

Следует отметить, что мобильное приложение тоже имеет три варианта поставки:

- ☆ Гибридное мобильное приложение Dinct, с фирменным оформлением и функционалом системы Dinct;
- ☆ Гибридное мобильное приложение с персональными настройками оформления по требованиям заказчика;
- ☆ SDK и WebView для встраивания в уже имеющиеся приложения заказчика.

Услуги компании Dinct

Компания Dinct предоставляет комплекс услуг по формированию, автоматизации и сопровождению программ лояльности заказчика.

Комплекс включает такие услуги как:

- ☆ Бизнес- и системный анализ, установление структурных связей между исходными данными по продажам и результатами операционной деятельности организации. Это позволяет выявить существующие тренды и зависимости друг от друга таких показателей как выручка, количество чеков, средний чек, количество начисленных и погашенных бонусов и др., а также влияния на них таких факторов как день недели, сезонность, расположение магазина. Системный анализ позволит выделить ядро аудитории по разным критериям, определить активных покупателей и подсчитать конверсию перехода из неактивной группы покупателей в активную;
- ☆ Обучение и ведение образовательных программ по темам потребительского поведения и мотивации, повышения лояльности, набора аудитории и инструментов цифрового маркетинга;
- ☆ Консалтинг по разработке стратегии, концепции программы лояльности и формированию маркетинговых кампаний. В рамках данной услуги обеспечивается сопровождение, мониторинг и оценка эффективности маркетинговых акций и программ лояльности, а также предоставление рекомендаций по планированию и созданию новых акций в зависимости от задач, стоящих перед бизнесом (привлечение, удержание, развитие покупателя);
- ☆ Техническая поддержка и сопровождение программы лояльности, вплоть до разбора базы пользователей и базы товаров услуг для устранения ошибок при выполнении бизнес-процессов или таких ошибок как неконсистентность баз пользователей/товаров и услуг. Также услуги технического сопровождения включают информационно-справочное обслуживание, работы по администрированию и обеспечению эксплуатации.

О компании

Компания Dinct объединяет профессионалов из разных городов России в единую команду, чтобы дать бизнесу инновационные инструменты для формирования желаемого поведения покупателей.

В своей стратегии развития мы придерживаемся принципов кооперации, партнерства и синергии: другие компании могут строить свой бизнес на основе решений Dinct и получать от этого прибыль. Все это помогает нам делать дорогие технологии доступными для бизнеса.

Сегодня управлять поведением покупателя проще, чем вчера – благодаря продуктам Dinct. Dinct – это средство достижения ваших амбиций в бизнесе. Решитесь получить больше от своего бизнеса – используйте Dinct!

История

Проект, призванный заменить пластиковую дисконтную карту технологией на основе мобильного телефона, возник в конце 2009 года. Целью проекта было избавить покупателей от необходимости носить при себе пачки пластиковых карт. Эффект для бизнеса – автоматизированный сбор достоверных контактных данных покупателей, формирование профиля потребителя и снижение затрат на их удержание.

1-ое место на международном конкурсе стартапов в рамках форума «Интерра», Новосибирск, 2011.

Финалист и «Один из 15 самых перспективных стартапов в мире», – по мнению аналитиков международной ассоциации AmBAR, Кремниевая долина, США, 2011.

В 2012 году был проведен ребрендинг проекта в Dinct.

Значительно переработан и функционал системы: в дополнение к фиксированному размеру скидки разработаны алгоритмы, которые рассчитывают скидку в зависимости от потребительской активности. Направленность проекта обращена полностью на b2b.

А в 2016 году Бизнес получил возможность использовать свой собственный канал коммуникации с потребителями с помощью white-label приложения от Dinct.

Миссия

Даем простые маркетинговые инструменты для достижения целей в бизнесе, восполняем недостаток технологий и компетенций на пути к целям.

ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ

direct.com

direct

**НАЧНИТЕ РАБОТУ!
СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ СЕЙЧАС:**

8 (499) 653-93-68, russia@direct.com

127055, г. Москва, ул. Тихвинская, д. 2

ЗАО «Динект Евразия»