



Интерактивное взаимодействие с клиентами –  
конкурентное преимущество лидеров

*Алексей Анастасьев*  
*Менеджер по развитию бизнеса*  
*[anastasiev@jet.msk.su](mailto:anastasiev@jet.msk.su)*

- 15 млрд. подключенных мобильных устройств к 2015г.
- К 2015г. моб. трафик = 3х трафик интернет 2005г.
- Amazon, Google, Apple – перевернули модель работы с клиентами.
- Модель продаж изменилась. Недостаточно сравнить продукты. Необходимо четко понимать задачи и интересы клиента, т.е.



**На первый план выходит персонализация сервиса!**

Source: Forrester Research, ABI Research

# Что такое персонализация сервиса?



- Адаптировать «витрину» под каждого клиента, как



- Привлекать клиентов удобными «бесплатными» сервисами, как



**Как это сделать в реальном мире???**



- WiFi сеть с сервисом позиционирования
- Jet Toolbar – баннер в web браузере
- Мобильное приложение (IOS, Android, Win)
- CMS - подготовка и управление медиа-контентом
- CRM – база профилей клиентов, интернет магазин
- BI - сводная аналитика
- Экспертная система

**Много и дорого? Как есть слона по частям?**

# В три шага к окупаемой модели



- WiFi-инфраструктура с сервисом позиционирования
- Jet Toolbar – работа с мобильными клиентами
- CMS AppSpace – подготовка и управление медиа-контентом





## Контакты:

г. Москва  
ул. Большая Новодмитровская, 14/1  
Тел.: (495) 411-76-01  
Факс: (495) 411-76-02  
E-mail: [info@jet.su](mailto:info@jet.su)  
[www.jet.su](http://www.jet.su)