

Компания «Loymax» внедрила модуль Loymax Loyalty для спортивного портала «Рейтинг Букмекеров»

Тематика: ИТ и телекоммуникации
Корпоративные новости

Дата публикации: 15.09.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 15.09.2022

Москва, 15 сентября 2022 года. Российская компания — разработчик комплексной платформы для автоматизации маркетинга Loymax внедрила модуль Loymax Loyalty в программу «РБ+», разработанную порталом «Рейтинг Букмекеров».

Москва, 15 сентября 2022 года. Российская компания — разработчик комплексной платформы для автоматизации маркетинга Loymax внедрила модуль Loymax Loyalty в программу «РБ+», разработанную порталом «Рейтинг Букмекеров».

Информационно-аналитический портал «Рейтинг Букмекеров» работает с 2011 года и специализируется на спорте и предоставлении информации о букмекерских конторах и ставках на спорт. Специалисты компании помогают разобраться в ставках на спорт игрокам из России, а также оказывают помощь в решении спорных ситуаций между игроками и букмекерами. Так, на момент 2022 года «Рейтинг Букмекеров» помог вернуть игрокам суммарно около 1.5 миллиарда рублей. Помимо этого, на сайте предоставлен регулярно обновляемый рейтинг букмекерских контор, их обзоры, отзывы и оценки пользователей, прогнозы на предстоящие спортивные события от экспертов спортивной индустрии, а также последние новости спорта.

«РБ+» запросил интеграцию модуля Loymax Loyalty, позволяющий в минимальные сроки создавать акционные механики в едином интерфейсе и без использования программирования. В рамках тестового запуска программа лояльности «РБ+» строится вокруг экосистемы «РБ». Баллы начисляются за довольно простые задания: участие в конкурсах, написание отзыва о букмекере, установка мобильного приложения «РБ» и т. д. В обмен «РБ+» предлагает приобрести их мерч, либо уникальные сувениры. Вторым этапом планируется подключение букмекеров к программе лояльности для того, чтобы пользователи могли получать эксклюзивные фрибеты. Третий же этап подразумевает выход за рамки «букмекерского кружка» — более углубленная интеграция в повседневную жизнь пользователей: различные коллаборации со стриминговыми сервисами, футбольными клубами и другими услугами, которыми на ежедневной основе пользуются клиенты «РБ».

«Система Loymax непосредственно позволила пользователям копить бонусные баллы, при этом осуществляя все транзакции в безопасном режиме. Правильно настроенный алгоритм «РБ+» полностью отвечает запрошенным критериям. Несмотря на то, что проект только начинает развиваться, мы уже замечаем эффективность интеграции. Ждем от проекта масштабных результатов», — прокомментировала Мария Форостьянова, директор по продукту Loymax.

«Решение работать с Loymax связано с ранее успешным сотрудничеством, поэтому проблем с выбором компании не было. На данный момент все транзакции работают в штатном режиме, мы удовлетворены качеством сервиса. Я считаю, что такая система лояльности способствует возвращению старых клиентов и привлечению новых, а также увеличению вовлеченности и повышению уровня лояльности к бренду. Несмотря на пока только пилотный запуск, «РБ+» планирует всего за месяц получить первые 5 000 пользователей, а по итогам следующего года увеличить это число в разы», — прокомментировал Марк Бауэр, руководитель отдела маркетинга «Рейтинга букмекеров».

В дальнейшем разработчики продукта «РБ+» планируют активнее привлекать трафик, увеличивать финансовые показатели и лояльность клиентов. Компания готова вновь сотрудничать с Loymax и пробовать в работе другие модули системы.

О «Loymax»

Loymax — ведущий разработчик решений в области MarTech. Среди решений компании — CRM-система/процессинг для создания программ лояльности и управления ими, коммуникации с клиентами, аналитический модуль и рекомендательная система на базе машинного обучения.

Компания Loymax с 2010 года оказывает полный перечень технических и организационных услуг по созданию, запуску и ведению программ лояльности для сетей из различных сфер ритейла: FMCG, Drogerie, Fashion, DIY, аптеки, HoReCa, АЗС и банков.

Контакты для СМИ

pr@loymax.ru

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/146618/>