

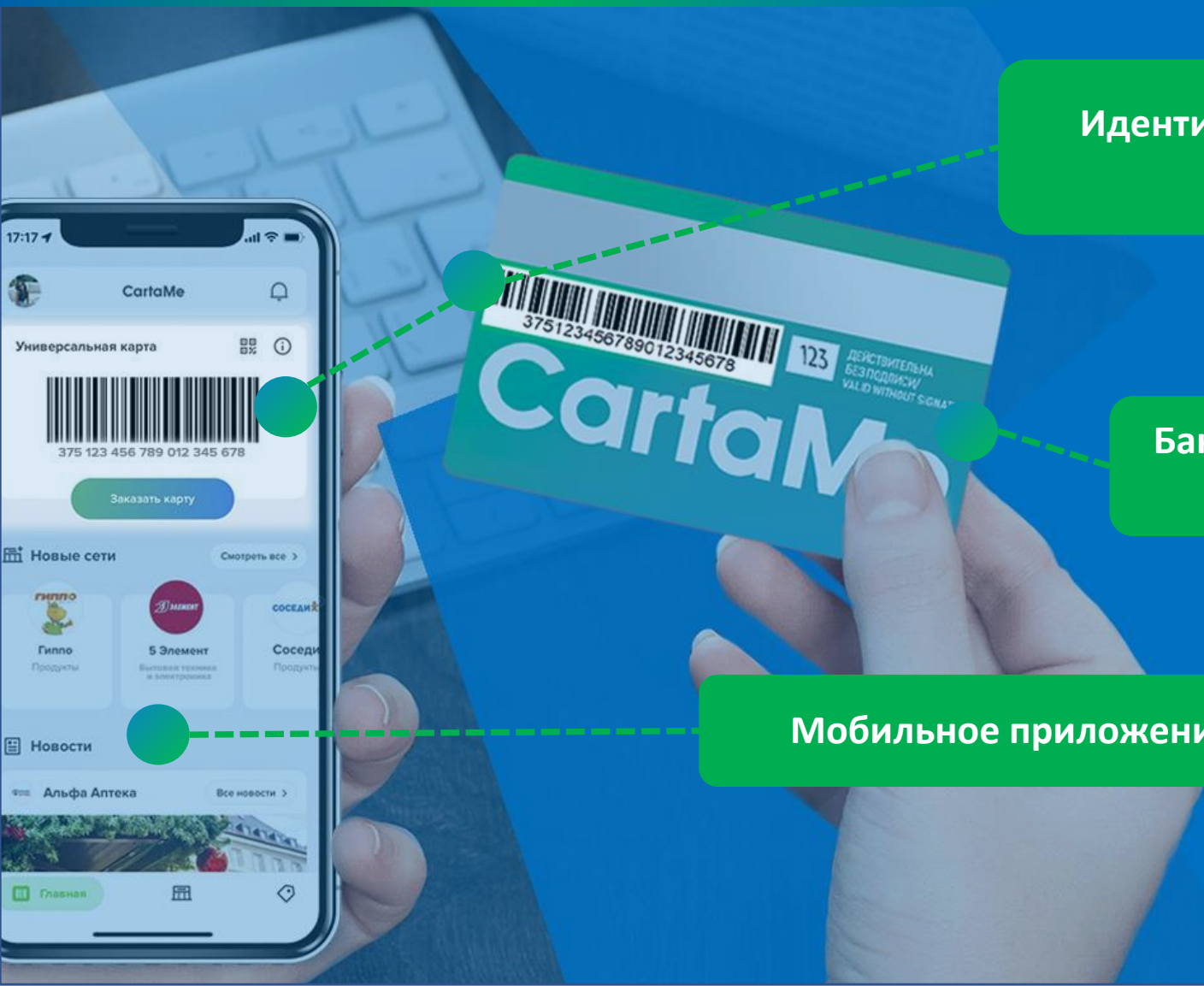
ОДНА ЗА ВСЕХ

ПРОДУКТЫ

Идентификация покупателя
CartaMe ID

Банковская карта, предоставляющая
дисконт и оплату

Мобильное приложение CartaMe



НАША ЦЕЛЬ

Построение экосистемы взаимодействия покупателей и ретейла вокруг Единого стандарта идентификации покупателей

Единая карта, объединяющая все карты лояльности в одном приложении

Сервис по размещению рекламных объявлений бизнеса

ИСТОРИЯ

Идея. Создание компании

2017

Pre-seed раунд

2018

Запуск CartaMe MVP Android

2019

Привлечение пользователей и партнеров

Запуск CartaMe MVP IOS

2020

Seed раунд от Сбер Банк (Беларусь)

Разработка CartaMe 2.0
Android / IOS

2021

CartaMe – бренд года от VISA

Запуск CartaMe 2.0
Запуск co-brand с Visa / Сбер Банк
Seed раунд 1 500 000 \$



ОДНА ЗА ВСЕХ

ФУНКЦИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



ОДНА ЗА ВСЕХ

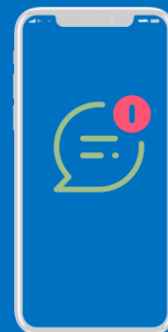
CLICK & COLLECT

1



Пользователь оформляет корзину мерчанта в CartaMe

2



Пользователь получает уведомление

3

Пользователь забирает заказ в любой удобной оффлайн точке Партнера



Вас заинтересовал данный сервис?

Сканируйте QR-код

СЕРВИСЫ

Система Лояльности – трансляция пользователям приложения программы лояльности ритейла в привязке к персональному идентификатору пользователя (штрих-коду/qr-коду). Система обеспечивает идентификацию пользователя в кассовой зоне, передачу достоверных данных о пользователе в учетную систему бизнес-партнера, поддержание базы данных о клиентах в актуальном состоянии.

Купоны – персонализированное предложение на получение скидки пользователям от партнеров платформы.

Персональные коммуникации - полноценная двухсторонняя обратная связь в среде приложения в привязке к идентификатору пользователя (анкеты, акции, новинки и др)

One Retail (омниканальность и бесшовность торговли) - объединяет в одну среду офлайн-торговые объекты и онлайн-ресурсы бизнес-партнера (интернет-магазин, соцсети, сайты и др.)

Кросс-маркетинг – взаимодействие бизнес-партнёров платформы с целью увеличения продаж (токенизированные купоны, совместное продвижение товаров и услуг, обмен трафиком пользователей, совместные акции и др).

Платежный сервис – платёж с использованием персонального идентификатора, путём прямого дебетования счёта. Сервис предоставляет возможность снижения затрат на эквайринг.

Click & Collect – платёж с использованием персонального идентификатора, путём прямого дебетования счёта. Сервис предоставляет возможность снижения затрат на эквайринг.

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПАРТНЕРА



ЕДИНАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ СРЕДА

Прямой канал для персональных коммуникаций с покупателями – анкетирование, прямые отзывы, формирование эффективной полки магазина на основе отзывов, возврат потерянных покупателей



ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ

Обеспечиваем возможность таргетинга целевых групп и выход на всю аудиторию пользователей приложения - ваших потенциальных покупателей. Статистика и аналитика активности пользователей в приложении



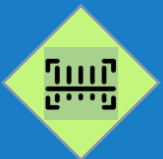
ЦИФРОВИЗАЦИЯ РИТЕЙЛА

Переход от аналоговых к цифровым носителям: виртуальные карты лояльности, купоны, POS материалы



ONE RETAIL

Бесшовность online-offline.
Омниканальность продаж и коммуникаций



ДОСТОВЕРНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА И ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Существенное снижение попате чеков за счет идентификации покупателей. Обогащаем вашу клиентскую базу и поддерживаем её в актуальном состоянии благодаря интеграции с нашей платформой Online



ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ

Создаем возможность перекрестного спроса со стороны покупателей на товары и услуги партнеров платформы

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



УДОБНО

Приложение CartaMe объединяет все карты лояльности в одну



ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК

Единая среда для размещения акционных предложений, купонов, товарных каталогов и промо



АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

О контактах и графике работы магазинов и о местах их расположения



БЕСКОНТАКТНОСТЬ

2 in 1 - бесконтактный способ подтверждения скидки и оплата в один клик



КОММУНИКАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЯ С РИТЕЙЛОМ

Покупатель и ритейл общаются напрямую и вместе улучшают сервис ритейлера



МУЛЬТИКАРТА

Поддержка цифровой платформы традиционным пластиковым носителем для подтверждения дисконта и оплаты



РЕШЕНИЕ «ИЗ КОРОБКИ»

Программы лояльности сетей-партнеров CartaMe доступны пользователю сразу после регистрации в приложении



ГЕОПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Возможность быстро ориентироваться относительно торговых объектов партнеров



РЕЖИМ ПУТЕШЕСТВЕННИКА

Возможность воспользоваться дисконтными программами ритейла в других странах

ОДНА ЗА ВСЕХ

АУДИТОРИЯ

86 347

пользователей

00:04:52

среднее время
активности

15к

Выпущено физических карт

63%

Женской аудитории

85%

Положительных
отзывов

ОДНА ЗА ВСЕХ



НАВИГАЦИЯ

ПАРТНЕРЫ

26

Партнеров

2700

Торговых объектов

VISA



СОСЕДИ



БЕЛФАРМАЦИЯ



СЕТЬ МАГАЗИНОВ ПЕРЕКРЕСТОК OK



ГИППО

EGOART
JEWELRY WORKS

альфа
аптека

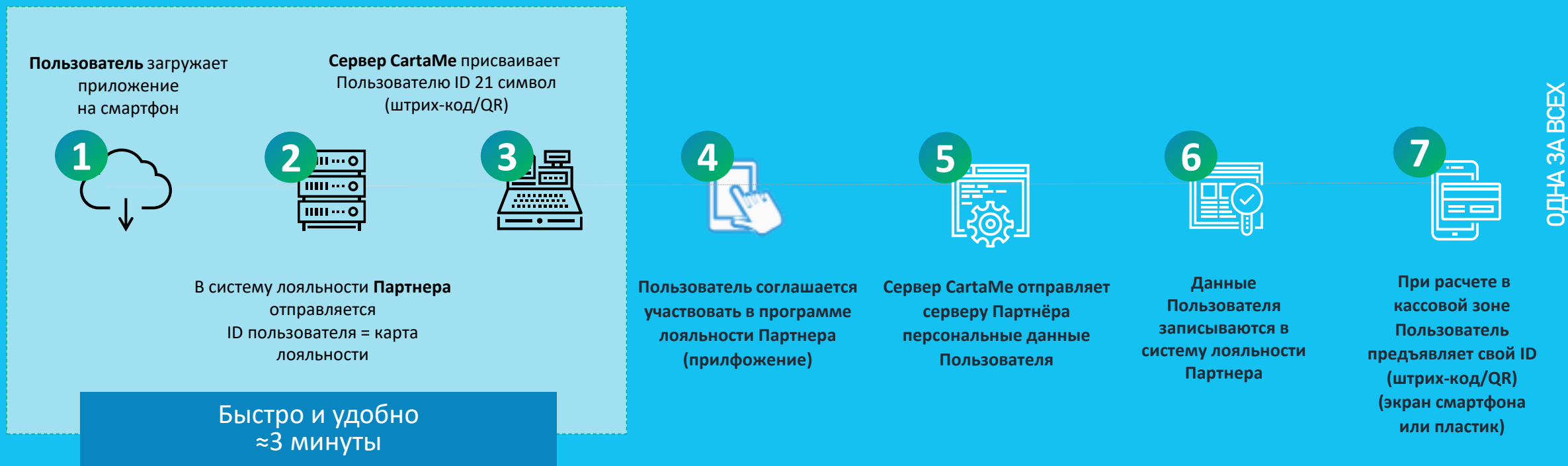


ОДНА ЗА ВСЕХ

ПУТЬ КЛИЕНТА

Производится интеграция сервера платформы CartaMe и сервера бизнес-партнера.
Данные пользователей платформы CartaMe (текущих и новых) передаются бизнес-партнёрам.

От бизнес-партнёра на платформу CartaMe передаётся маркетинговая информация. Все операции автоматизированы и не требуют от бизнес-партнера дополнительного персонала и использования дополнительных ресурсов.



*скорость обработки/обмена зависит от возможностей системы партнёра

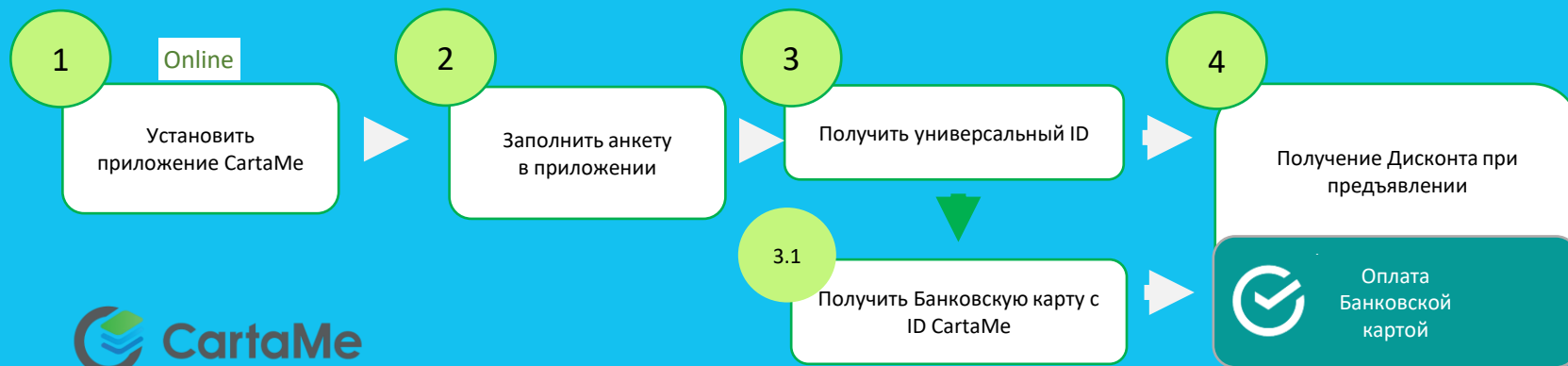
КЛИЕНСКИЙ ПУТЬ ПАРТНЕРА

- Клиентская база - осуществляем одностороннюю связь в виде передачи данных пользователей CartaMe в учетную базу бизнес-партнера. При этом платформа CartaMe не имеет доступа к данным в клиентской базе бизнес-партнера.
- Информация о суммах платежей и структура чека - платформа CartaMe не имеет доступа к таким данным и для работы платформы они не требуется.
- Привилегированность среди других бизнес-партнеров платформы - пользователь приложения определяет самостоятельно. Приоритетность рекламных сообщений в ленте «Новостей» осуществляется по геолокационному признаку и по предпочтениям пользователя
- Программа лояльности бизнес-партнера – целиком транслируется платформой без изменений, дополнений и не требует уникальных дополнительных условий для пользователя.
- Затраты по интеграции бизнес-партнёров – возникают как со стороны CartaMe, так и со стороны бизнес-партнера и обсуждаются в индивидуальном порядке до начала интеграции. Стоимость интеграции может различаться и определяется после изучения возможностей системы лояльности и системы учета бизнес-партнера.
- Дополнительные ресурсы бизнес-партнёров - для взаимодействия с платформой CartaMe не требуется создание дополнительного рабочих мест со стороны бизнес-партнера. Платформа дает возможность полной автоматизации обмена данными. Все сотрудники продолжают работать согласно существующим у бизнес-партнера процессам.
- Оплата за предоставление сервисов на платформе CartaMe - осуществляется только за целевые действия пользователей – за лидогенерацию (новые клиенты, отклики на акции, переходы на продающие страницы сайта бизнес-партнера и т.д.)

ПУТЬ КЛИЕНТА



С продуктом CartaMe для OTC



Итог: один Покупатель имеет один идентификатор, одно приложений, одну карту для любого OTC

CartaMe - О КОМПАНИИ

ООО «Бонускарт»

- Создана 8 сентября 2017 года
под реализацию проекта CartaMe
- с 21 сентября 2018 года **Резидент**
Парка Высоких Технологий Беларусь

Для связи:

+7 968 479 06 76 Telegram | WhatsApp | Viber
+375 29 350 51 32 Telegram | WhatsApp | Viber
Дмитрий Фицнер, CBDO
business@cartame.by



Андрей Дыленок

Founder & CEO
Инвестиции и стратегия



Дмитрий Фицнер

CBDO
Стратегия, инвестиции,
маркетинг, развитие бизнеса



Виктор Шипалов

СТО
Развитие продукта,
Контроль разработки

ПОДРОБНЕЕ О НАС



www.CartaMe.by



facebook.com/CartaMeby



instagram.com/Carta_me

УНП 192966567

г. Минск,
ул. Лили Карастояновой, д.32

СКАЧАЙТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС

