



# CRM TicketNet

Система для ваших бизнес-решений



# Синергия систем

---

Каждая система автономна

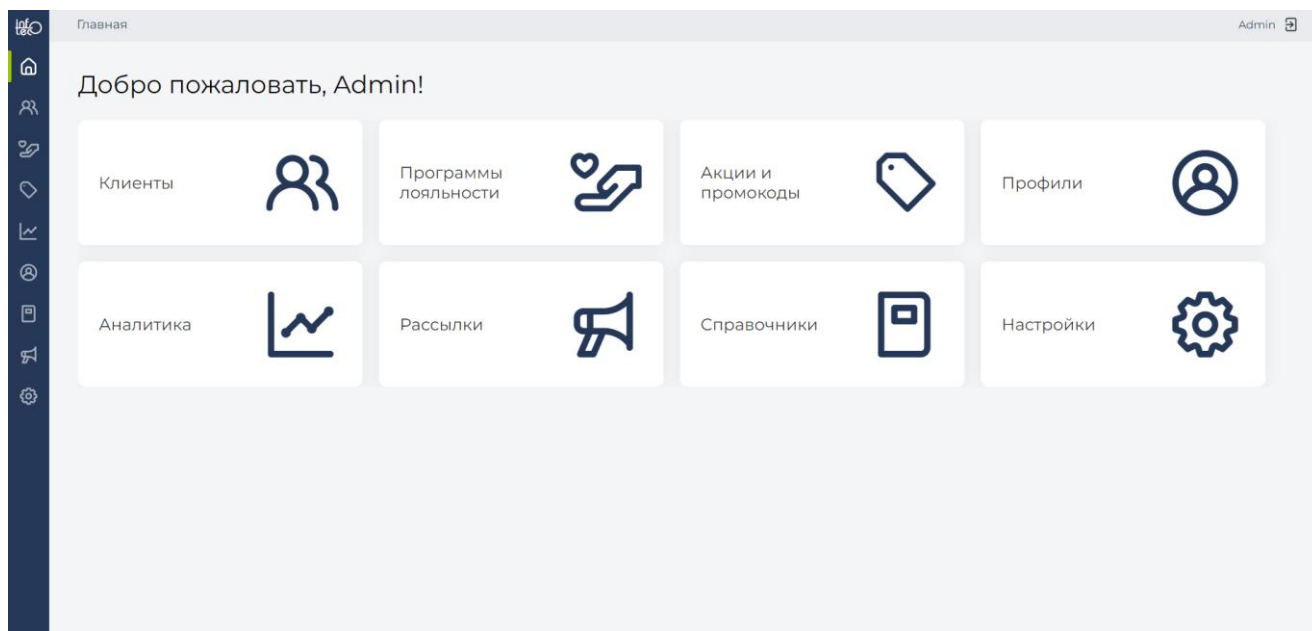
Все системы сочетаются  
между собой

Возможны интеграции со  
сторонними системами

Вы делаете выбор – мы  
обеспечиваем синергию



# CRM – система для работы и взаимодействия с клиентами



Использование инструментов CRM позволяет повышать вовлеченность Ваших клиентов



# CRM – система для работы и взаимодействия с клиентами

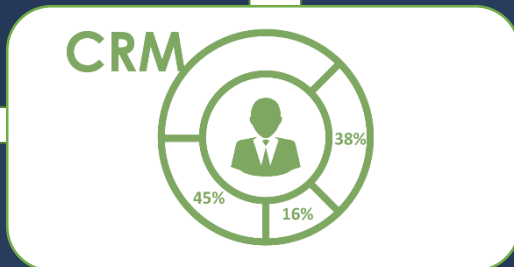


## Что?

Коробочное решение, настраиваемое с учетом особенностей и потребностей Заказчика

## Для кого?

Для Лиг, профессиональных клубов, многофункциональных спортивных объектов, физкультурно-оздоровительных комплексов



## Почему TicketNet?

Поддержка разработчиков, кастомизация, интеграция с сопутствующими системами и сервисами

## Зачем?

Для повышения эффективности маркетинговых инициатив за счет взаимодействия с ЦА



# Реализованные функции

---



- Ведение клиентской Базы данных
- Формирование программ лояльности
- Управление бонусным и депозитным счетами клиента
- Персональные, календарные и прочие промоакции
- Рассылки клиентам по заданным критериям
- Сбор статистических данных для оценки эффективности кампаний

# Формирование программ лояльности

---



Гибкие настройки позволят создать многокомпонентную программу лояльности:

- Бонусную;
- Скидочную;
- Разноуровневую – с повышением статуса клиента в зависимости от его активностей;
- Комплексную – сочетающую в себе различные подходы.

## Программы лояльности

Программы начисления

Скидки

 Только актуальные

Название	Количество	Начало действия
Волшебный с типа	50 %	01.04.2025
ДР	33 бонуса	01.04.2025
% с товара обычный	10 %	01.04.2025
% с товара волшебный	50 %	01.04.2025
С типа товара	10 %	01.04.2025
Сумма чека	10 %	31.03.2025
Сумма чека Волшебный	50 %	31.03.2025
Программа тест Иван	1 промокод	25.03.2025

Показывать по 25

+ Создать программу

## Создать программу начисления

Название

Тип бонуса

% с суммы чека

Количество процентов

Типы товаров

Выберите значение

Товары

Выберите значение

Ценовые зоны

Выберите значение

Категории клиента

Выберите значение

Счёт начисления

На счёт клиента

Правило начисления

Начислять на всё

Уровни клиента

Выберите значение

Период действия



Активность



Примечание

Всего: 8

## Программы лояльности

Программы начисления

Скидки

 Только актуальные

Название	Количество	Начало действия	
Волшебный с типа	50 %	01.04.2025	
ДР	33 бонуса	01.04.2025	
% с товара обычный	10 %	01.04.2025	
% с товара волшебный	50 %	01.04.2025	
С типа товара	10 %	01.04.2025	
Сумма чека	10 %	31.03.2025	
Сумма чека Волшебный	50 %	31.03.2025	
Программа тест Иван	1 промокод	25.03.2025	

+ Создать программу

## Создать программу начисления

Название

Тип бонуса

% с суммы чека

% с типа товара

% с товара

% с точки продаж

Бонус на ДР

Бонус за регистрацию

Выберите значение

Ценовые зоны

Выберите значение

Категории клиента

Выберите значение

Счёт начисления

На счёт клиента

Правило начисления

Начислять на всё

Уровни клиента

Выберите значение

Период действия



Активность



Примечание

Всего: 8



# Гибкие настройки скидоч



Выбирайте необходимое:

- На конкретные товары, типы товаров, виды товаров;
- Для отдельных категорий, уровней или групп клиентов;
- В определенные сектора, на определенные места;
- При проведении промо-акций на заданные условиями позиции в чеке.

### Создать скидку

Название  
Скидка на третью позицию в чеке!

Тип бонуса  
Скидка в зависимости от позиции товара в %

3-й товар 10 %

+ Следующий товар

Типы товаров  
Билеты

Товары  
Тест 1 24.09.2012 19:00

Ценовые зоны  
Все ценовые зоны

Категории клиента  
Общий

Тип карты  
Стандартная карта

Правило начисления  
Начислять на всё

Группы клиентов  
Все группы клиентов

Период действия  
-

Активность

# Программы лояльности: уровень клиента



Сегментация клиентов по группам (Уровням) позволяет стимулировать клиентские активности путем распределения различных привилегий в зависимости от Уровня клиента:

- промокоды,
- скидки,
- закрытые мероприятия и т.д.

# Ведение клиентской базы

Собранные данные могут быть  
ИСПОЛЬЗОВАНЫ

- для анализа ЦА;
- для актуализации программ лояльности;
- для оценки эффективности маркетинговых инициатив;
- для рассылок.



## Клиенты

Мои шаблоны

Фильтры <sup>1</sup>

Сбросить

Сохранить изменения

<input type="checkbox"/>	ID	Внешний ID	Фамилия	Имя	Отчество	Уровень	Дата рождения	Возраст	Пол	Дата регистрации	Email	
<input type="checkbox"/>	22	30	Инфотехов	Сочи	Футболович	Обычный клиент	04.08.1984	40	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	25	23819	Вазлин	Дмитрий	Игоревич	Третий уровень	01.01.2021	4	Мужской	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	26	34	Чемерис	Артем	Вячеславович	Обычный клиент	16.05.1983	41	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	27	35	Билетный Отдел	Фк	Юрьевич	Обычный клиент	08.02.1971	54	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	30	14860	Вазлин2	Вазлин2	Игор	Обычный клиент	02.06.2021	3	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	31	60877	Смирнова	Екатерина	Дмитриевна	Пятый уровень	24.03.1986	38	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>	32	40	Дмитрий	Дмитрий	Васильевич	Второй уровень	03.10.1973	51	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	25.05.2022	2	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	30.11.1958	66	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	06.09.1963	61	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Третий уровень	26.12.1982	42	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	12.08.1986	38	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	07.07.1985	39	Мужской	14.02.2020 11:59:50		⋮
<input type="checkbox"/>						Обычный клиент	01.06.1964	60	Женский	14.02.2020 11:59:50		⋮

## CRM TICKETNET ОБЕСПЕЧИВАЕТ:

- создание профилей клиентов (фамилия, номер карты, телефон, e-mail);
- сегментацию ЦА;
- мониторинг активности клиентов;
- организацию sms и Email рассылок группам и отдельным клиентам.

Nikolaev V.



Активен

ID 70692

Внешний ID 70671

## Общая информация

Фамилия

Nikolaev

Имя

Vladimir

Отчество (при наличии)

Дата рождения

Пол



Мужской

Телефон

+7 (999) 999-99-99

Почта

vn@infotec.ru

Согласие на рассылки

SMS



Email



Уровень клиента

Test

## Адрес

Тип адреса

Прописка

Город

Улица

## Бонусы

Карты

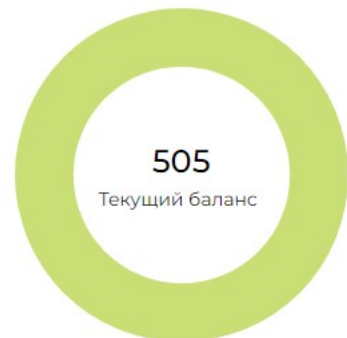
Операции

Движение бонусов

Проходы

Персональные промокоды

## Бонусный баланс



Начислено



Списано



## Изменение бонусного счёта

Начисление

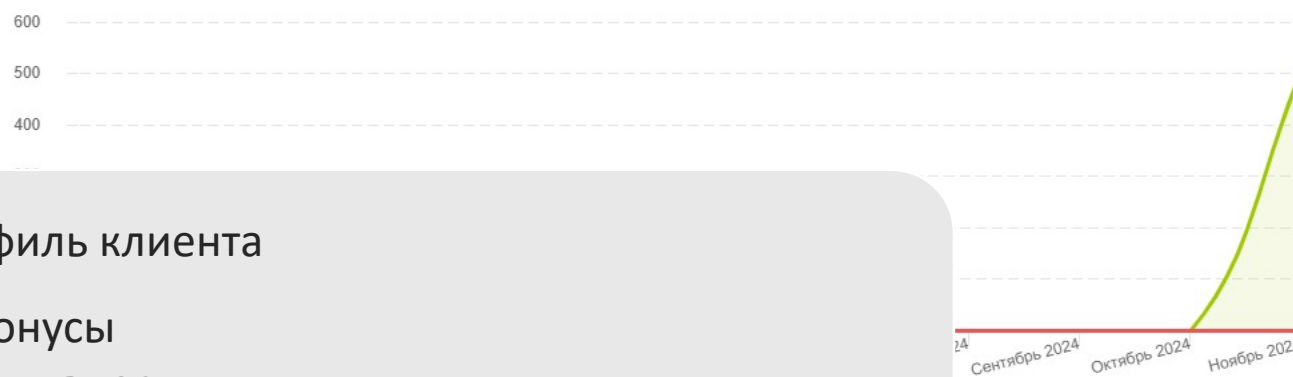
Списание

Количество

Причина изменения баланса

Изменить

## График начислений и списаний бонусного баланса



## Профиль клиента

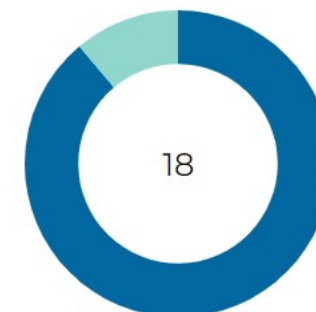
- Бонусы
- Активности
- Промокоды

## Сумма покупок



- Банковская карта
- Бонусы
- Наличные
- Промокоды
- Безналичная оплата

## Созданные заказы



- Оплачено
- Не оплачено
- Возвращено

## Константиновский К.



Активен

ID 456789

Внешний ID 125478

## Общая информация

Фамилия

Константиновский

Имя

Константин

Отчество (При наличии)

Ярославович

Дата рождения

07.12.1992

Пол

Мужской

Телефон

+7 (999) 999-99-99

Почта

dapot@gmail.com

Согласие на рассылки

SMS



Email



Уровень клиента

Обычный клиент

Бонусы

Карты

Операции

Движение бонусов

Проходы

Персональные промокоды

Депозиты

## Актуальный счёт № 12345678109

Заккрыть счёт

Счёт открыт

01.02.25 14:00

Счёт будет закрыт

01.02.26 14:00

Баланс

5 000 Р

Количество транзакций

24

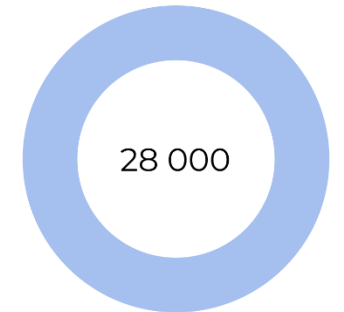
Списано с депозитного счёта

- 28 000 Р

## Движение счёта

Номер операции	Тип операции	Дата	Вид оплаты	Номер карты	Товар	Место
00000000002918	пополнение	31.01.2025 11:48	банковская карта	*1224	-	Ялта
00000000002918	списание	30.01.2025 12:00	депозит	4516753454091	сувенир	Ялта
00000000002918	списание	30.01.2025 12:01	депозит	36817935411368	сувенир	Ялта
00000000002918	списание	28.01.2025 16:40	депозит	36817935411368	сувенир	Ялта
00000000002918	списание	28.01.2025 16:11	депозит	36817935411368	сувенир	Ялта

## Сумма покупок



■ Банковская карта
 ■ Бонусы
 ■ Наличные
 ■ Промокоды
 ■ Безналичная оплата
 ■ Депозит

## Созданные заказы

Диаграмма будет доступна после завершения первого заказа

■ Оплачено
 ■ Не оплачено
 ■ Возвращено

## Депозиты

- Для покупки билетов/абонементов/сувениров на особых условиях;
- Для приобретения дополнительных услуг;
- Для оплаты кейтеринга.

## Акции и промокоды

 Только актуальные

Наименование акции	Промокоды	Скидка
Акции тест Иван	набор из 34	50 %
БабкиБабки	набор из 2	5 Р

## + Добавить акцию



Название

Скидка

 Р Р v

Период действия

 - 

Группа товаров

 Все группы товаров v

Товары

 Все товары v

Ценовые зоны

 Все ценовые зоны v

Категории клиента

 Все категории клиента v

Уровни клиента

 Все категории клиента v

Промокод(-ы)

 Ввести вручную  Сгенерировать

Маска

a - случайная буква  
\* - случайная цифра

Количество

 0

Настройки позволяют проводить точечные акции, нацеленные на конкретный товар и потребителя, задавать четкие условия и рамки

Отмена

Подтвердить

+ Добавить акцию

Экспорт v

Показывать по 25 v

Всего: 2

# Настройки персональных промокодов

---



Настройте персональный промокод в пару кликов



Промокоды - уникальны, как и ваши клиенты



Выбирайте будет ли промокод давать скидку в процентах или в абсолютных значениях



## Павасар Р.



Активен  
ID 167226  
Внешний ID 37

## Общая информация

Фамилия  
Павасар

Имя  
Роман

Отчество (при наличии)  
Юрьевич

Дата рождения  
02.04.1993

Пол  
Мужской

Телефон  
+7 (921) 552-80-39

Почта  
pavasar.ry@infotec.ru

Согласие на рассылки

SMS  Email

Уровень клиента  
Волшебный клиент

Бонусы Карты Операции Движение бонусов Проходы **Персональные промокоды** Депозиты

Акция

Акции тест Иван

Промокод

Добавить



## FSUDYNAMO520

Акция: Акции тест Иван



Активно

50 Промокод на товар в %

## YLHDYNAMO694

Акция: Акции тест Иван



Активно

50 Промокод на товар в %

## 12345

Акция: Акции тест Иван



Активно

50 Промокод на товар в %

## HKRDYNAMO053

Акция: Акции тест Иван



Активно

50 Промокод на товар в %

## DINAROMO

Активировано: 04.04.2025, 11:19:21



Активно

50 Промокод на товар в %



Активно

50 Промокод на товар в %



Активно

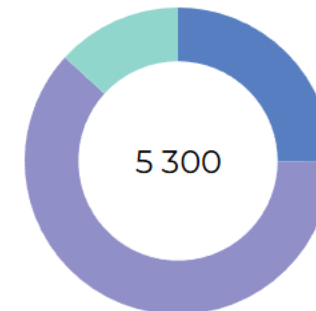
50 Промокод на товар в %

## MGNDYNAMO587



Активно

## Сумма покупок



■ Банковская карта ■ Бонусы  
■ Наличные ■ Промокоды  
■ Безналичная оплата ■ Депозит

## Созданные заказы

Диаграмма будет доступна после совершения первого заказа

■ Оплачено ■ Не оплачено  
■ Возвращено

Персональные промокоды настраиваются в профиле клиента

## Рассылки

Обычные рассылки

Триггерные рассылки

Адресные книги

Отправители

Шаблоны

⊕ Создать рассылку

## Итоги рассылки

→ 22 отправлено

↓ 19 (86.4%) доставлено

🔄 0 (0%) открыто

🔗 0 (0%) переходов

😞 0 (0%) отписок

🗑️ 0 (0%) спам

## тестовая отправка

Книга: Рассылка 5

Пользователь: Иван Иванов

Отправитель: INFOTEC.RU

Тема:

Дата отправки: 24.10.2024 18:18:38

Шаблон: ТЕСТ

отправлено	3
доставлено	1
открытый	0
переходов	0
отписок	0
спам	0

Выполнена

## тестовая отправка

Книга: Рассылка 4

Пользователь: Иван Иванов

Отправитель: INFOTEC.RU

Тема:

Дата отправки: 24.10.2024 18:18:34

Шаблон: ТЕСТ

отправлено	3
доставлено	2
открытый	0
переходов	0
отписок	0
спам	0

Выполнена

## тестовая отправка

Книга: Рассылка 3

Пользователь: Иван Иванов

Отправитель: INFOTEC.RU

Тема: ТЕСТ

Дата отправки: 24.10.2024 18:09:40

Шаблон: ТЕСТ

отправлено	1
доставлено	1
открытый	0
переходов	0
отписок	0
спам	0

Выполнена

## тестовая отправка

Книга: Рассылка 2

Пользователь: Иван Иванов

- Рассылки могут быть общими, сегментированными или персональными.
- Эффективность взаимодействия через рассылки отслеживается и поддается анализу.

отправлено	1
доставлено	1
открытый	0
переходов	0
отписок	0
спам	0

Выполнена

# Триггерные рассылки



1 2 3 4  
Информация о рассылке    Контент письма    Дополнительно    Предпросмотр и отправка

Тип рассылки:  
 Email     SMS

Адрес отправителя:     Имя отправителя:

Условие триггера:

Тема сообщения:

---

Информация о рассылке

Адрес отправителя	test@infotec.ru
Имя отправителя	ИнфоТех
Условие триггера	Напоминание о мероприятии
Тема сообщения	Не забудь о событии!

Контент письма

Прикрепленные файлы  
Без файлов

Позволяют задавать условия, при соблюдении которых будут формироваться списки клиентов для рассылки

- Начисление/списание бонусов;
- День рождения;
- Напоминание о мероприятии;
- Приветствие при регистрации;
- Письмо после покупки;
- Напоминание о не потраченных бонусах;
- Напоминание об окончании программы лояльности;
- Напоминание об окончании действия промокода;
- Опросы после проведения мероприятий

# Аналитика

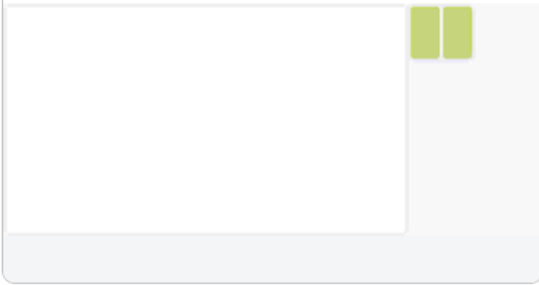
Дашборд

Поиск...

Создать дашборд

## Данные по покупкам

Последнее редактирование: 23.09.2022 в 11:14



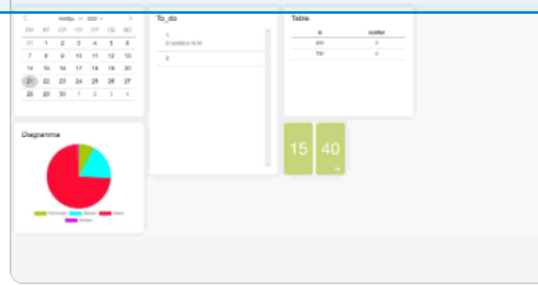
## test mmm

Последнее редактирование: 22.11.2022 в 09:24



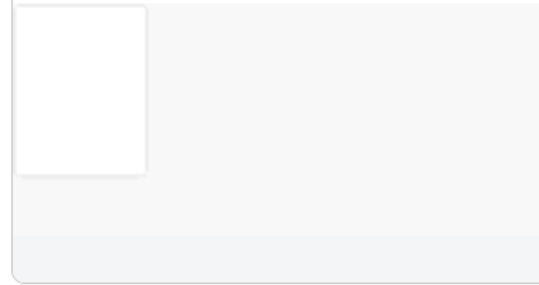
## Все виджеты

Последнее редактирование: 21.11.2022 в 15:40



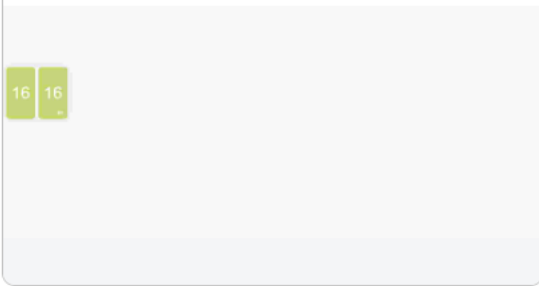
## Отчет за неделю

Последнее редактирование: 22.09.2022 в 17:34



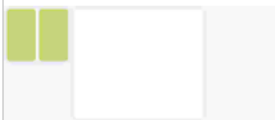
## 123

Последнее редактирование: 16.09.2022 в 16:16



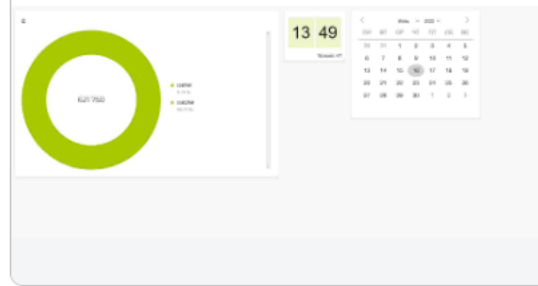
## Часы/календарь

Последнее редактирование: 23.09.2022 в 12:40



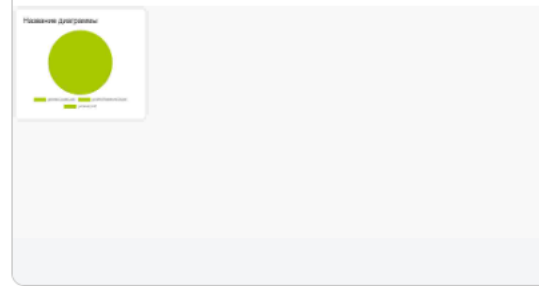
## Объем продаж

Последнее редактирование: 16.06.2022 в 17:57



## Квартал

Последнее редактирование: 16.09.2022 в 17:36



SS 30.05.2022, 10:47:59.346

Тест

Тестовый дашборд 16.09.2022, 16:25:...

3457457



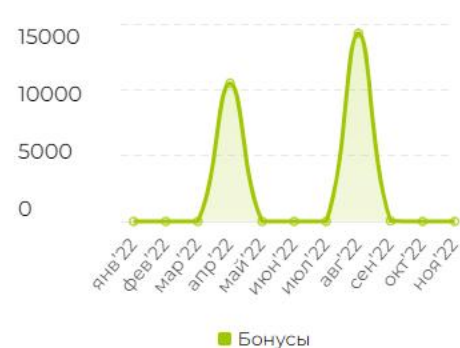
# Дашборд по продажам

Сегодня Вчера Неделя Месяц Квартал 01.01.2022 - 22.11.2022

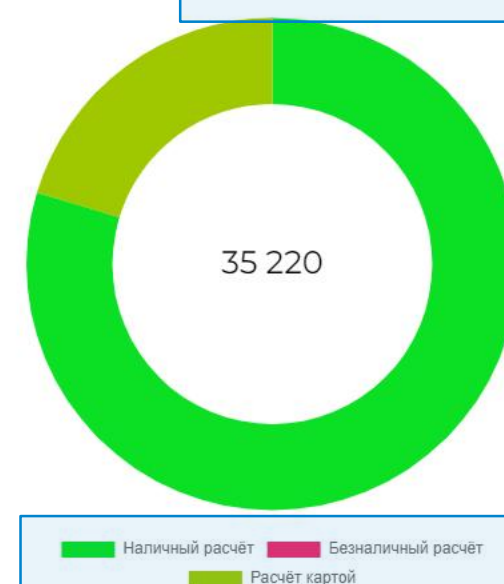
## Продажи

Стоимость наличным	Стоимость безналичн	Стоимость картой	Стоимость бонусами	Время покупки
40	0	0	0	19.08.2022, 16:46:09
70	0	0	0	31.08.2022, 15:30:29
70	0	0	0	31.08.2022, 15:30:29
15	0	0	15	31.08.2022, 15:57:06
15	0	0	15	31.08.2022, 15:57:06
0	0	100	0	02.09.2022, 09:34:14
0	0	50	0	02.09.2022, 09:54:...

## Списания бонусных баллов



## Продажи на все меропият...



## 5 280 Рублей

Скидки промокодами

# Личный кабинет покупателя как инструмент лояльности



Бонусный  
баланс



Персональные  
промокоды

## Дает возможность

Контролировать свои заказы и билеты в режиме «реального времени»

Быстро получать доступ к билетам

Видеть текущий бонусный баланс, стоимость осуществленных покупок и согласие на рассылки

Управлять подписками на новостные рассылки музея

Добавлять билеты в google календарь или аналогичные сервисы

Автоматически заполнять данные покупателя при новых покупках

## Обеспечивает

Быстрый доступ к билетам

Безопасность – персональная информация защищена

Удобное управление и отслеживание активностей

# Личный кабинет: регистрация



Регистрация и вход в личный кабинет возможны через формы регистрации и логина продающего сайта



Предъявляйте билеты с любого устройства



Участвуйте в акциях и получайте за них бонусы



Управляйте заказами, билетами и подписками



Сохраняйте запланированные события в календарь

## Войти

Нет аккаунта? [Зарегистрироваться](#)

Почта

Телефон

Логин

Пароль

[Забыли пароль ?](#)

Запомнить меня

Войти

# Личный кабинет: регистрация



Добро пожаловать в Личный кабинет!



Предъявляйте билеты с любого устройства



Участвуйте в акциях и получайте за них бонусы



Управляйте заказами, билетами и подписками



Сохраняйте запланированные события в календарь

## Зарегистрироваться

Уже зарегистрированы? [Войти](#)

### Личные данные

Фамилия  Имя  Отчество

Дата рождения

Пол

Мужской  Женский

Почта

Телефон

Пароль

Повторите пароль

### Документ

Тип документа

Серия

Номер

Гражданство

Кем выдан

Дата выдачи

### Адрес

Город

Улица

Дом

Квартира

Почтовый индекс

Согласие на получение Email и SMS рассылки

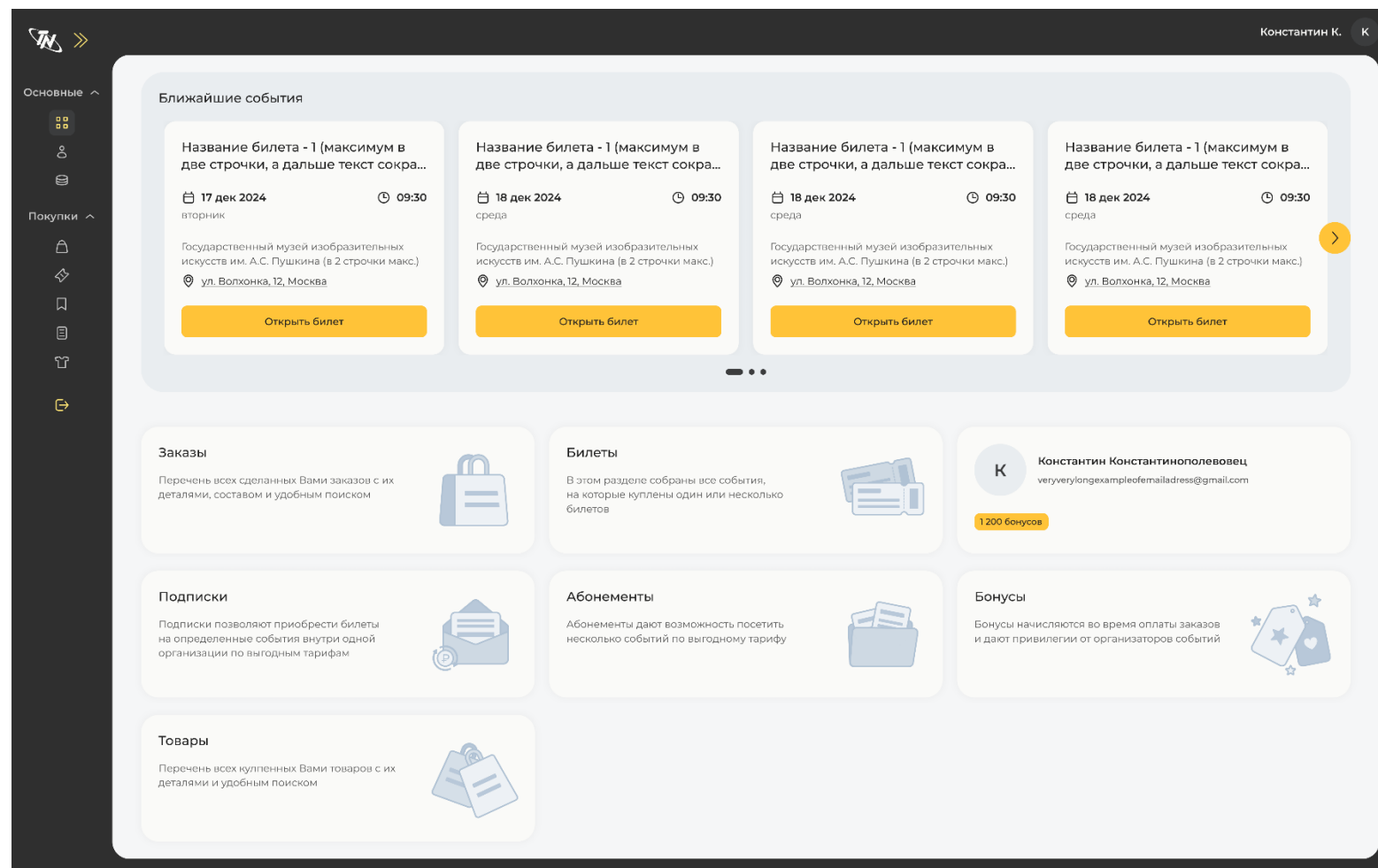
Нажимая на кнопку «Зарегистрироваться», вы соглашаетесь с [Пользовательским соглашением](#), [Правилами посещения](#) и [Согласием на обработку персональных данных](#)



# Личный кабинет: пользовательский интерфейс



- Удобная навигация и управление Личным кабинетом
- Интуитивно понятный интерфейс для клиентов разного возраста и уровня компьютерной грамотности
- Адаптивный современный дизайн - позволяет пользователям быстрее находить нужную ему информацию на любом стационарном и мобильном устройстве
- Поиск по всем заказам, возврат заказа, система фильтров по статусу заказа



# Спасибо за внимание!

---

