

AI-система эффективности цифрового маркетинга с учётом офлайн-продаж

UP METRIC

- ☑️ облачная цифровая идентификация офлайн-покупателей
- ☑️ электронные чеки с персонализацией



Узнаём онлайн путь анонимного пользователя от покупки до покупки

Проблематика современного ритейла

1. до **50%** клиентов
остаются анонимными

2. влияния онлайн рекламы на
30-60% офлайн-оборота **НЕ**
ИЗМЕРЯЕТСЯ и НЕ УПРАВЛЯЕТСЯ

Решение:



Е-чеки могут «сразу»
идентифицировать
более 90% офлайн-покупателей

Решение:

iDentityUP

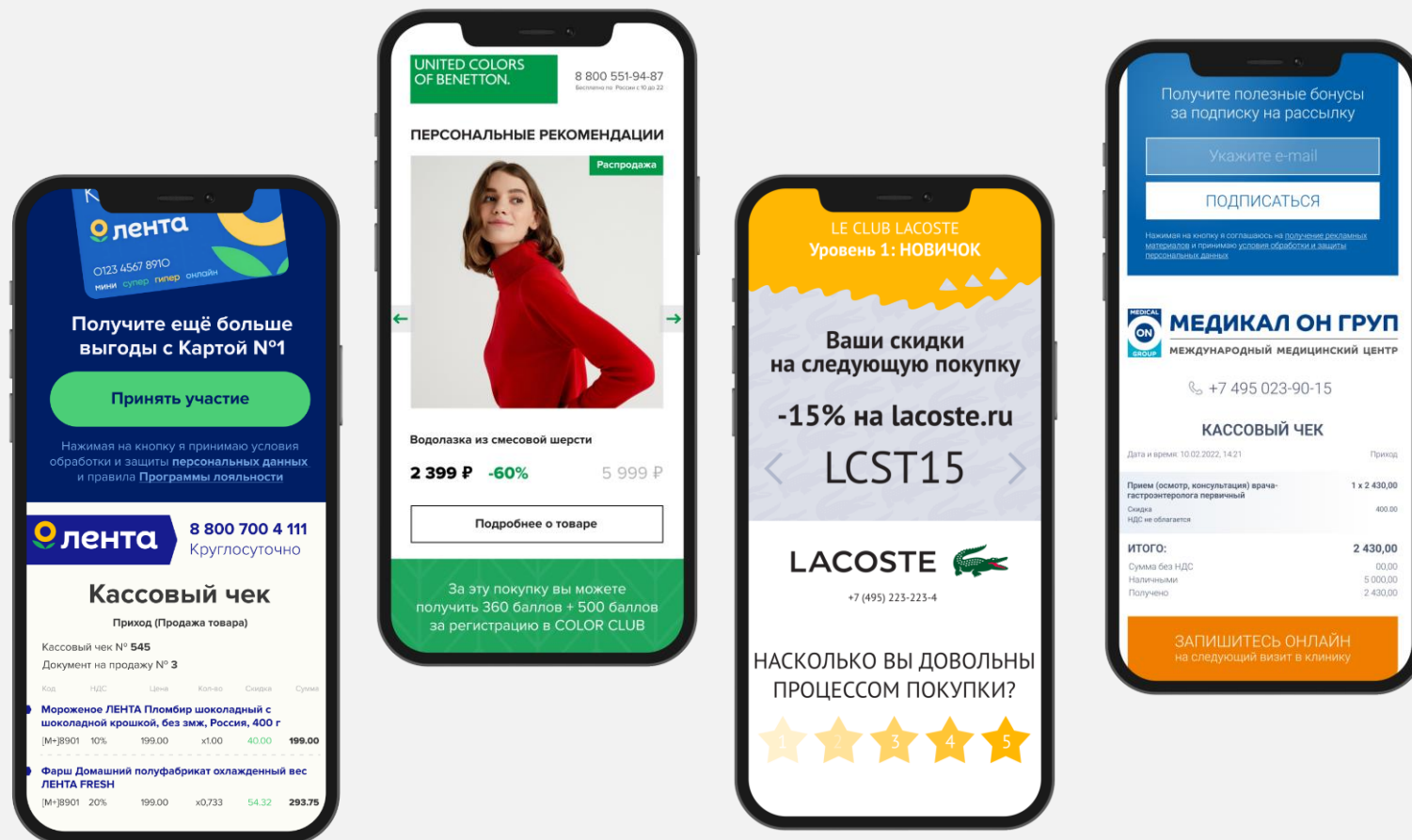
Облачная система непрерывной
идентификации пользователей

Е-чек – цифровой профиль покупателя

Более 90%

Возможность идентификации
ваших пользователей

Виртуальная
CRM



25% чеков на рынке электронные

Первый ОФД

Электронная копия чека

Открыть чек в браузере.
Переходя по ссылке, вы соглашаетесь с Правилами использования cookie-файлов и с Политикой обработки персональных данных.

ООО "Городской Супермаркет"
ИНН: 7705466989
Супермаркет "Азбука Вкуса"
119415, г.Москва, Ул.Удальцова, д.1


Кассовый чек. Приход

Смена №: 363
Чек №: 36
27.09.2020 14:27

Кассир: УДОВИЧЕНКО МАРИНА
ИНН кассира: 690893851830

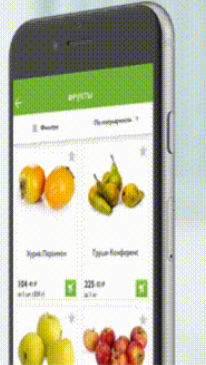
№	Наименование	Цена за ед.	Кол.	Сумма
1.	Драже Тис Тас апельсин 16 г Польша Полный расчет НДС 20%	52,00	1	52,00
Итого стоимость продажи				52,00
НДС 20%				8,67
ИТОГО:				52,00
Безналичными				52,00

РН ККТ: 0001633468026797
№ ФД: 55497
№ ФН: 9251440300227597
ФПД: 617635937
Версия ФФД: 1.05




Налогообложение ОСН
Сайт ФНС www.nalog.ru
Эл. почта отправителя echeck@1-ofd.ru
Телефон или эл. почта покупателя Daniel.drazner@gmail.com

Скачивайте
мобильное
приложение
«Азбука вкуса»



ДОСТУПНО В
Google Play

 **АЗБУКА
ВКУСА** 8 (800) 700-34-87
Приём заказов

КАССОВЫЙ ЧЕК

Творог Коломенский с вареньем
179.00 x 1 179.00
в т.ч. НДС 10% 16.27

Йогурт Полезные продукты 2,5%
98.90 x 2 199.35
в т.ч. НДС 20% 35.82

Зубрая паста Splat Бережное отбеливание
175.90 x 1 175.90
в т.ч. НДС 20% 32.71

CMS для персонализации e-чеков без вовлечения IT-ресурсов

Показатели лучше чем в e-mail рассылках!

+22%

Open Rate

до 13%

Новых регистраций в CRM

до 7%

Установок МП

до 21%

Повторных продаж в магазинах по промокоду

до 17%

Обновлений профиля пользователя (ФИО, ДР, email)

Интеграция с коннекторами за 2 недели



manzàna



SailPlay
we make loyalty



mindbox

UP METRIC

Редактирование шаблона

Сохранить

Имя шаблона: Askona - главный шаблон

Элементы: 320 pix 640 pix

Шаблон: начало CSS-стили

Графика Логотип

Графика Главный баннер

Тело e-чека Имя элемента

HTML Итого

Соцсети ВК, ОК, ТГ

QR-код Имя элемента

Шаблон: конец Футер

Сохранить

Наши клиенты

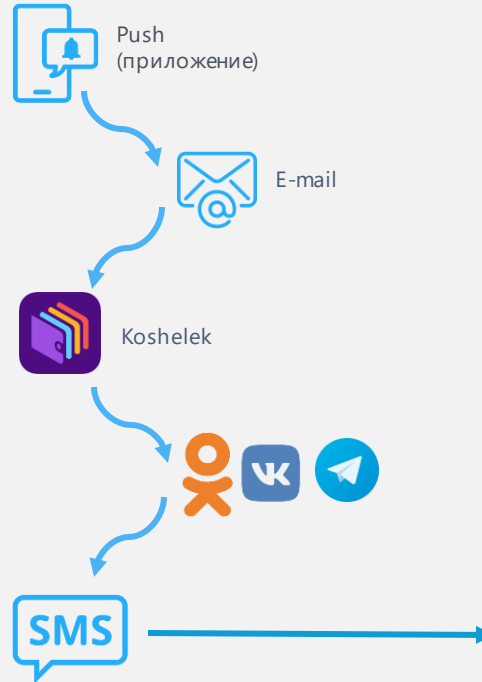
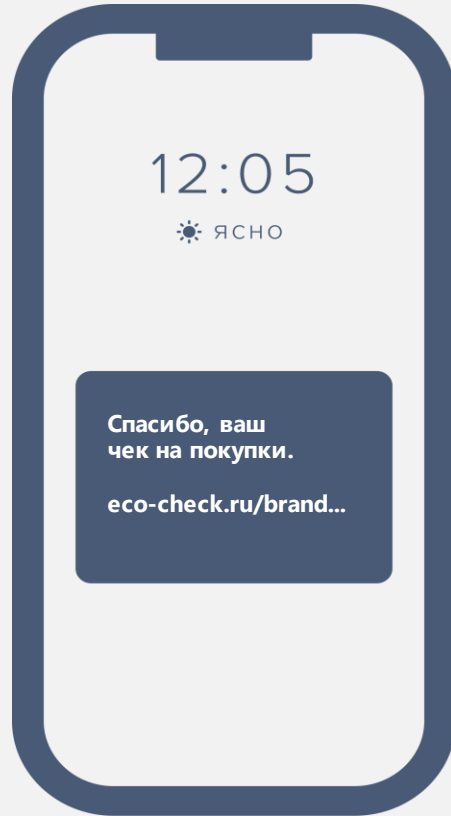


Как работает решение

ОФД/ФНС **UP METRIC**



Данные транзакции



CRM



Примите участие в Программе лояльности!

Зарегистрироваться

Нажимая на кнопку я принимаю условия обработки и защиты персональных данных и даю согласие на регистрацию в Программе лояльности

Промокод со скидкой **XX%** следующей покупке

PROMOKOD2022

Активен ещё: 13 дней, 23 часа, 59 минут 13 секунд

Активировать

BRAND&БРЕНД

+7 495 123-45-67

Кассовый чек

Приход Документ № 0229384981

Наименование первого товара 1 x 18 300.00

Скидка 30% 5 490.00
НДС 20% 3 660.00

Наименование второго товара 1 x 6 399.00

НДС 20% 1 279.80

Итого 24 699.00

Сумма НДС 20% 4 939.80
Наличными 25 000.00
Получено 24 699.00

Кейс Askona



Международная компания
по продаже товаров для сна,
матрасов и аксессуаров

440
магазинов



96%

покупателей
перешли на е-чек



20.6%

Повторные покупки по промокоду из
е-чека в ближайшие 30 дней

+58% 

Рост числа регистраций
в программе лояльности
после запуска проекта е-чеков

[Опубликованный кейс "Аскона переходит на е-чеки чтобы
построить сквозную аналитику с ROPO"](#)

iDentityUP — новая технология идентификации в ритейл



90%+
офлайн-покупателей
идентифицировано
с помощью е-чеков



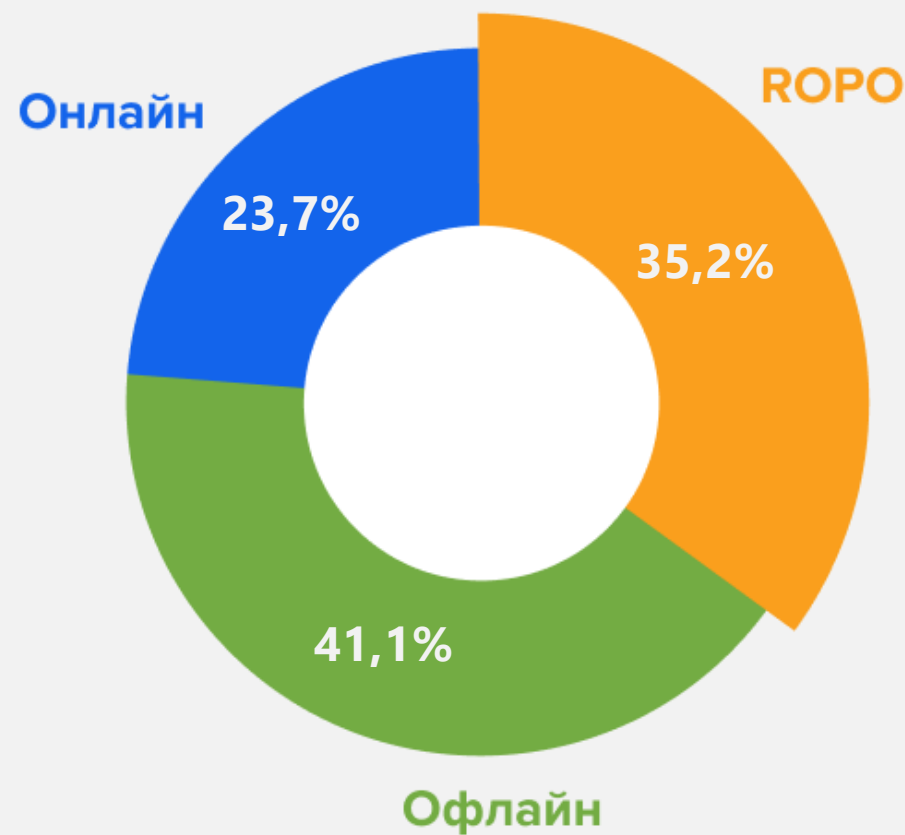
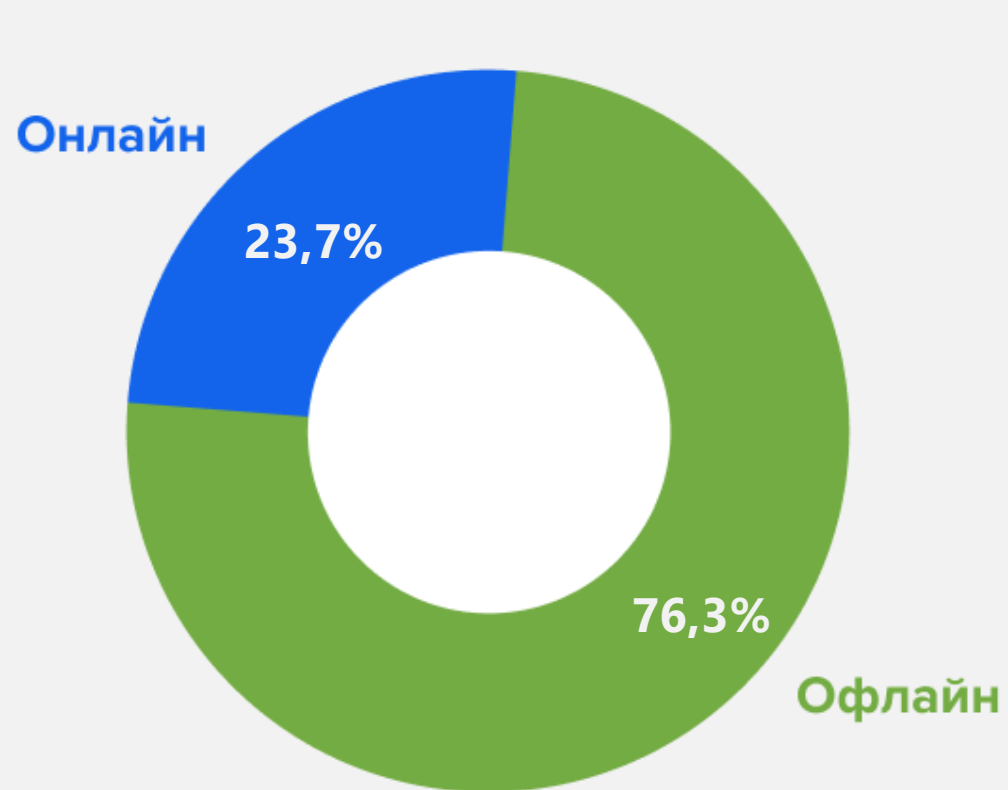
iDentityUP



Open Rate
22%+

Кейс результата измерения влияния онлайн на офлайн

Влияние онлайн-маркетинга на офлайн-продажи (ROPO) больше, чем на онлайн-продажи



Решения UPMETRIC и их ценность

Продукт 1



Е-чеки:
персональные
коммуникации в
офлайне

Продукт 2



Идентификация
анонимной
аудитории онлайн
и офлайн

Продукт 3



Сквозная
аналитика 360°
на основе ROPO

Продукт 4



Автоматизация
рекламы
на основе ML
и данных ROPO

SaaS - продукты с комплементарной
ценностью для клиента

-25%

Доля рекламных
расходов (ДРР)

-15%

Стоимость
заказа

+30%

Дополнительная выручка
от рекламы

до 21%

Повторных продаж в магазинах
по промокоду

до 13%

Новых регистраций в
CRM

Сравнение с конкурентами

*

Сервис формирования и отправки е-чеков

Продукт 1

	ОФД **	UP METRIC
Каналы отправки	E-mail, смс, Viber	E-mail, смс, пуши в приложении, Viber, WhatsApp, Telegram
Кастомизация шаблона чека	Ограниченная (лого + 3 баннера)	Неограниченный функционал брендинга и состава чека
Интеграция с программой лояльности	Нет	Да Регистрация, обогащение профиля, обновление данных
Функционал рекомендаций на основе ML	Нет	Да
Статистика доставки, аналитика кликов и просмотров чека	Нет	Да
Механизм повторной отправки клиенту по запросу	Нет	Да
Подход к формированию цены	Цена за каждый чек. Чем больше чеков, тем дороже	Фиксированная цена на всю сеть. Стоимость доставки — фактическая. При ее оптимизации снижается стоимость е-чека

UP METRIC

Сервис сквозной аналитики

Продукт 3

Продукт 4

	DataGo!	segmentstream	UP METRIC
Алгоритмы атрибуции на основе ML	Нет	Есть	Есть
Возможность интеграции офлайн-продаж	Есть, на основе данных ритейлера	Есть, на основе данных ритейлера	Есть, на основе собственной системы омни-идентификации
Данные в основе обучения алгоритмов атрибуции	Онлайн	Онлайн	Онлайн + офлайн
Формат предоставления сервиса	Лицензия, документация + ограниченная консультация	Лицензия, документация + ограниченная консультация	Лицензия и выделенная команда для интеграции и оптимизации
Возможность реализации кастомизации	Нет	Нет	Предусмотрена

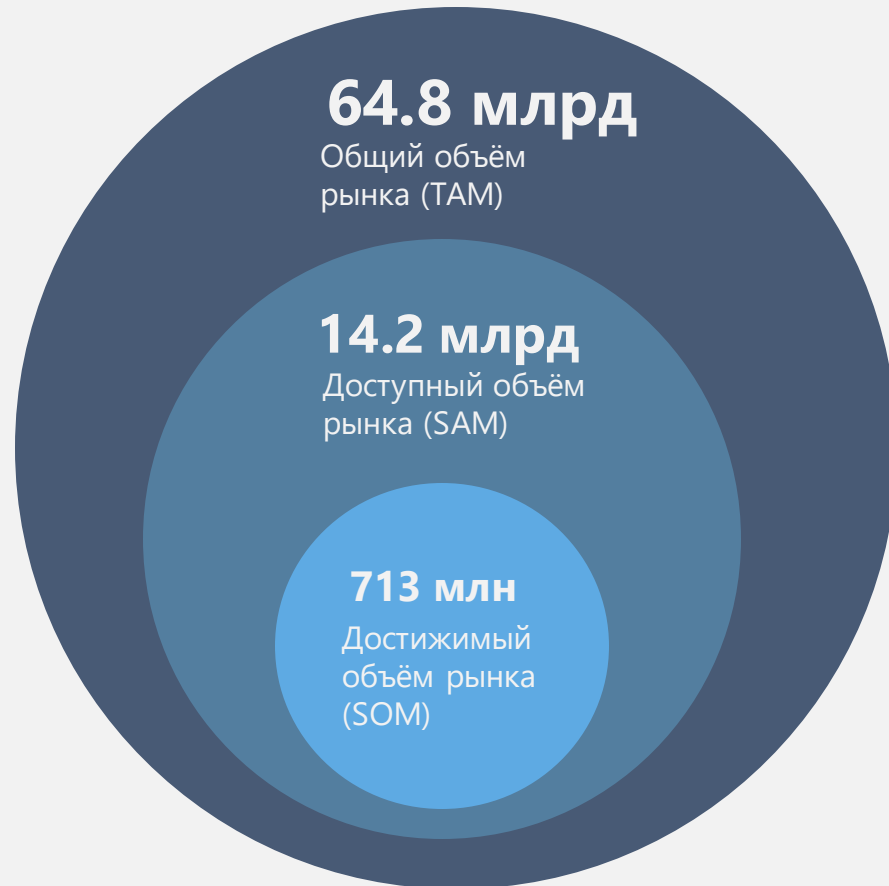
*сравнение дается по основным функциям операционного управления

**  ПЕРВЫЙ ОФД  ОФД  ПЛАТФОРМА О-Ф-Д  TAX.COM  OFD.ru

РЫНОК

Е-чек & CMS

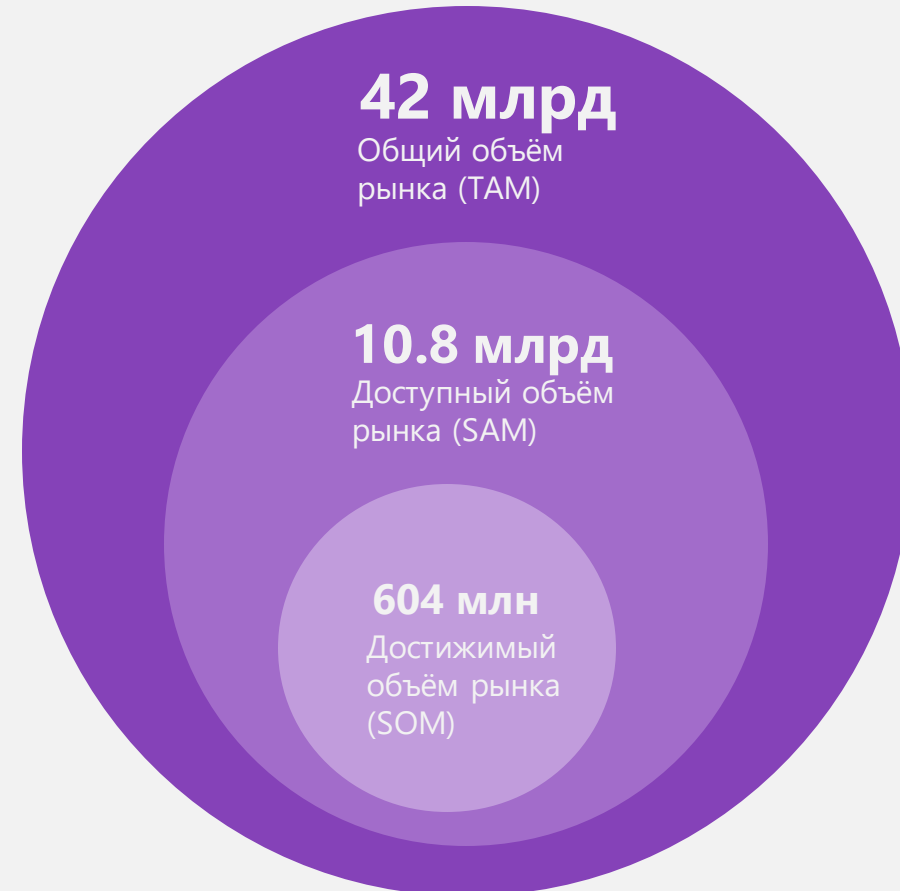
Продукт 1



Решения по аналитике на основе ROPO

Продукт 2

Продукт 3



Интеграция в партнерские решения



Интеграция в партнерские решения

Производители касс



Программы лояльности



Кошелек



ОФД



Партнерские программы совместных продаж



180 клиентов
в России и СНГ



700+ клиентов
в России и СНГ



+ другие в будущем

Инвестиционное предложение

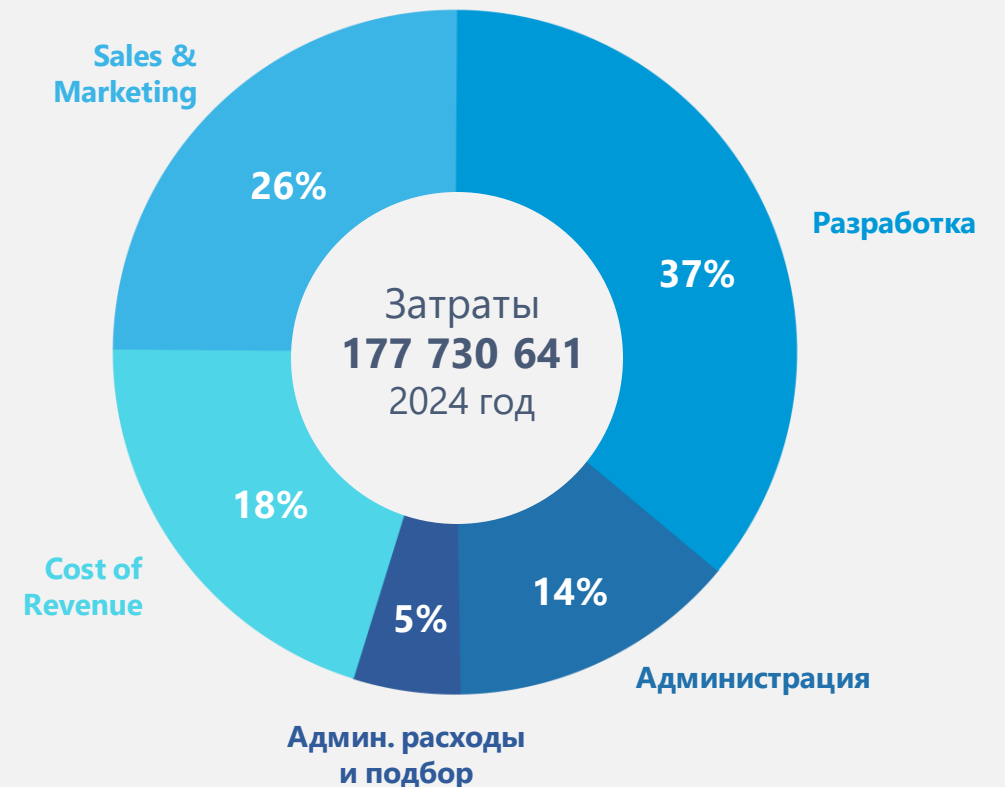
Команда привлекает **85 млн руб**

Доля: 20%

Оценка: 425 млн
post-money

Основные цели инвестиционного периода:

- 1 Рост клиентской базы и SaaS рекуррентной выручки
- 2 Развитие уникальных технологий и AI в работе сервиса
- 3 Развитие дорожной карты всех четырех продуктов



Founder & CEO




Даниэль Дразнер





Предприниматель с международным опытом в технологиях и e-commerce:

- **продал свою миноритарную долю в AnyQuery экосистеме Тинькофф в 2022 году**
- более 25 лет опыта, из них 10 лет работы на рынке США
- 10 лет опыта управления технической разработкой продуктов
- 10 лет опыта реализации продуктов и проектов в сегменте ритейл
- 4 года руководил реализацией омниканальной стратегии М.Видео



Сравнение с иностранными конкурентами

Company	Investment	Clients	Acquisitions
 flexEngage	\$11.2M	15	
 weezmo	\$1.7M	60+	Acquired by Nayax
 eCrebo	\$23.1M		

				
POS Integration plug-in		+	+	
Self-service e-receipt CMS	+	+	+	+
CRM Integration	+			
Auto banner generation	+			
Cascade delivery	+		+	
Own receipt delivery option	+			
BackOffice with detailed performance statistics	+			
Product Personalization	+		+	
Offers Personalization (promo-codes)	+		+	
Audience Segmentation	+		+	
OMNI identification	+			
Marketing 360 analytics with ROPO	+			
Marketing optimization with ML	+			
Data Services (programmatic)	+			