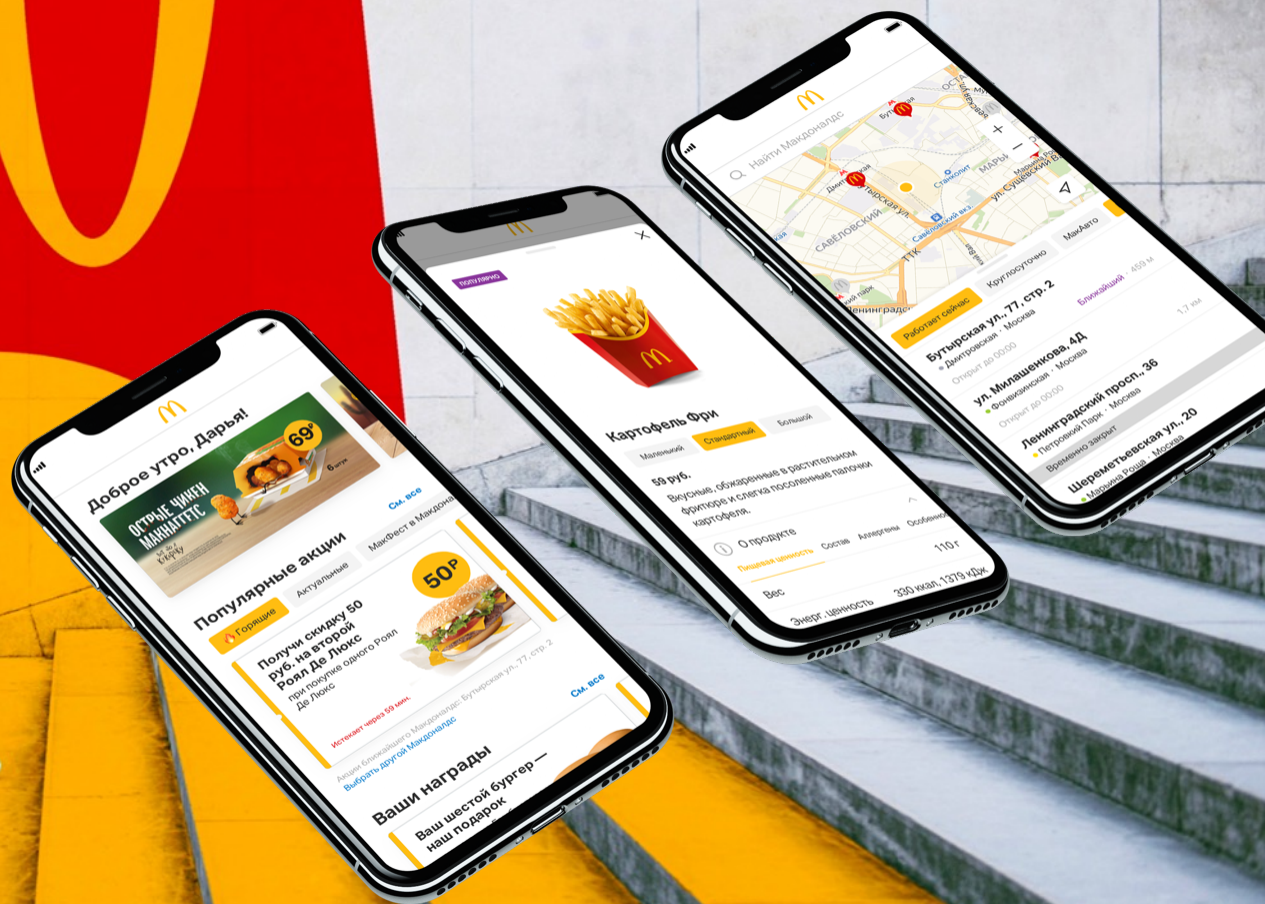


McDonald's

Оmnиканальные решения для бизнеса

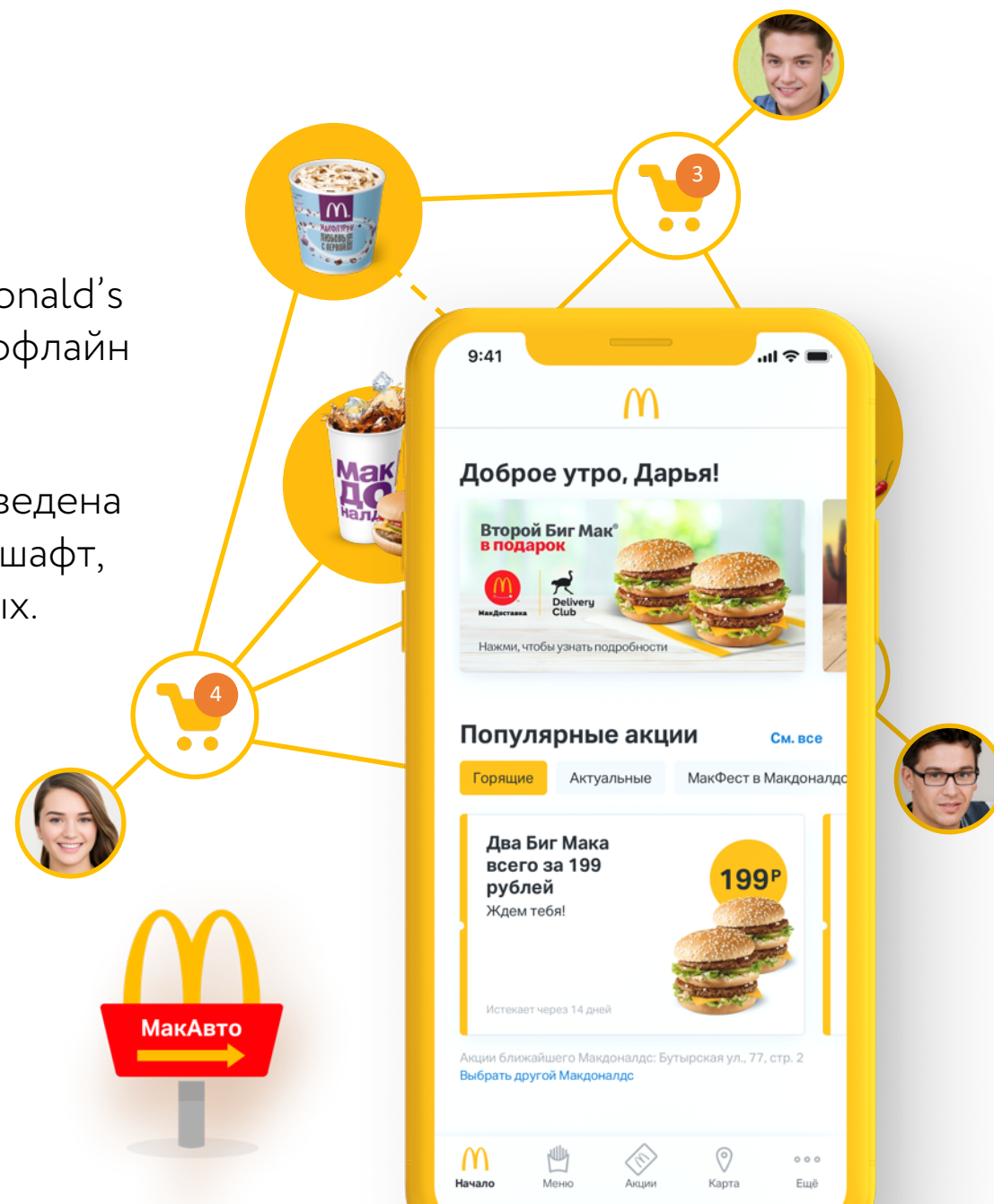


Оmnиканальность

Продуктовая команда ADV совместно с командой McDonald's реализовала полноценную цифровую трансформацию офлайн бизнеса компании.

Построена омниканальная escommerce-платформа: проведена цифровизация бизнес-процессов, перестроен ИТ-ландшафт, создана единая платформа хранения и обработки данных.

Наряду с перестройкой бизнес- и ИТ-процессов в компании произошла смена приоритетов и идеологии, что позволило открыть новые горизонты для реализации свежих идей и проектов.

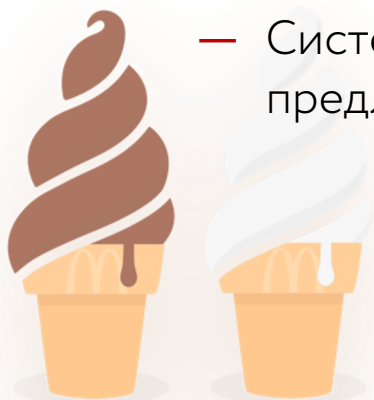


Мобильное приложение Макдоналдс



Приложение – ключевая часть e-commerce-платформы, инструмент сбора данных и трансляции персонализированных предложений. Что внутри:

- Внедрение Customer Data Platform, CRM, построение системы сквозной аналитики
- Интеграция с кассовыми системами McDonald's
- Интеграция с внешними рекламными системами, системами push-, SMS- и email-уведомлений, DaData, CRM, ОФД, АТОЛ, Сбербанком
- Система управления акционными предложениями
- Программа лояльности
- Механики для совместных промо с партнерами
- Система управления контентом
- Help Desk для работы с обращениями
- Микро-сервисная архитектура
- MAU более 3 млн
- Более 21 млн сессий
- Более 1 млн установок в месяц



Два Биг Мака
всего за 199
рублей

Ждем тебя!

199₽



Истекает через 14 дней

Биг Мак +
Чизбургер +
Картофель +
Картофель по-деревенски
Всего за 279 рублей

279₽



Истекает через 4 дня



OFFERED

Макдоналдс в сторгах

App Store:

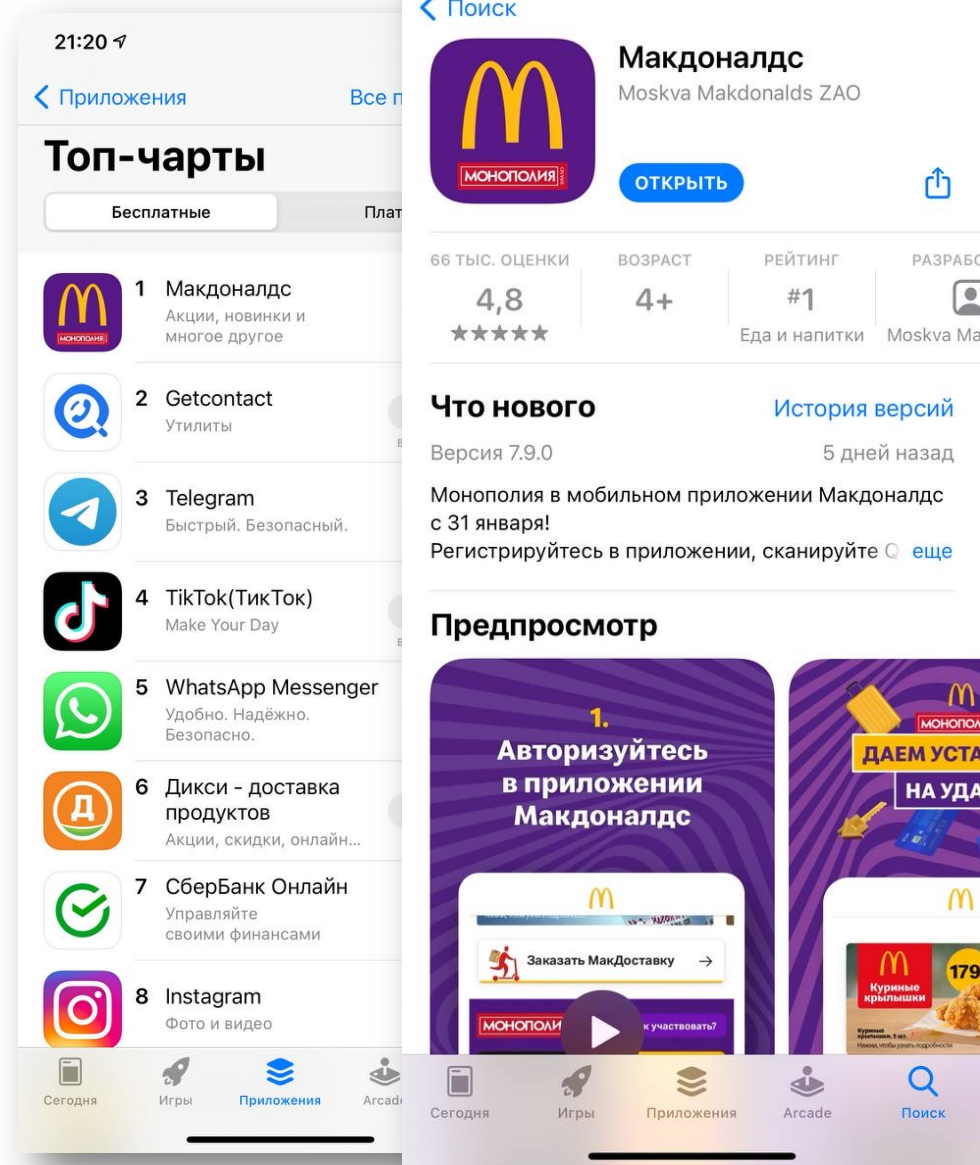
- 1 место в топ-чарте всех бесплатных приложений
- 1 место в топ-чарте «Еда и напитки»
- 1 место в топ-чарте «Избранное за неделю»
- 5+ млн. установок
- Рейтинг 4,8

Google Play:

- 1 место в топ-чарте «Еда и напитки»
- 6 место в топ-чарте всех бесплатных приложений
- 5+ млн. установок
- Рейтинг 4,3

App Gallery:

- 1 место в топ-чарте «Еда и напитки»
- 4 место в топ-чарте «Приложения с лучшим рейтингом»
- Промо на главном экране и на сплеш-скрине
- 2+ млн. установок
- Рейтинг 4,4

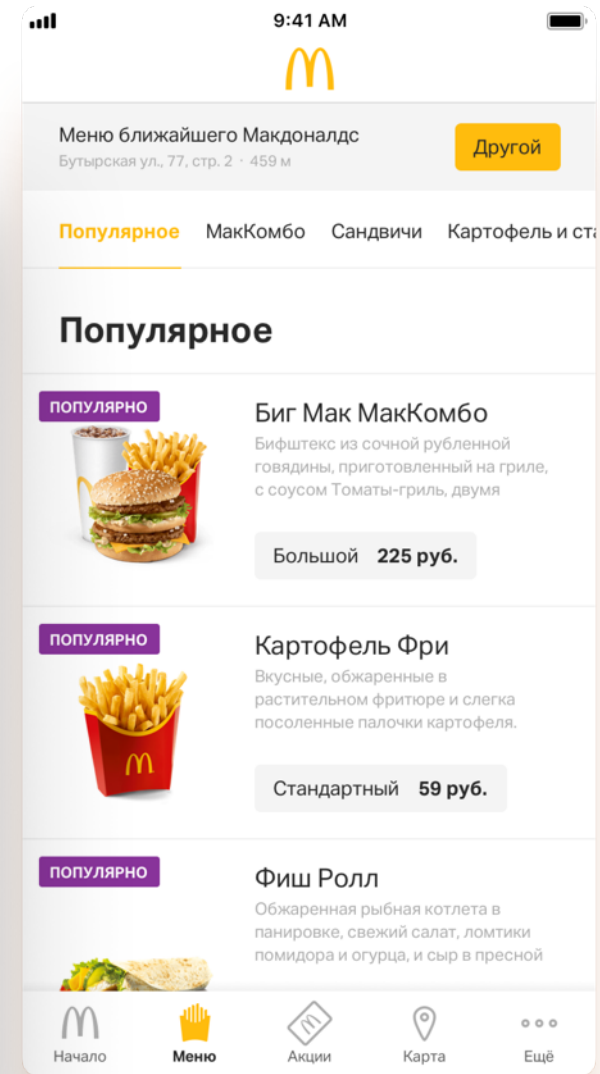
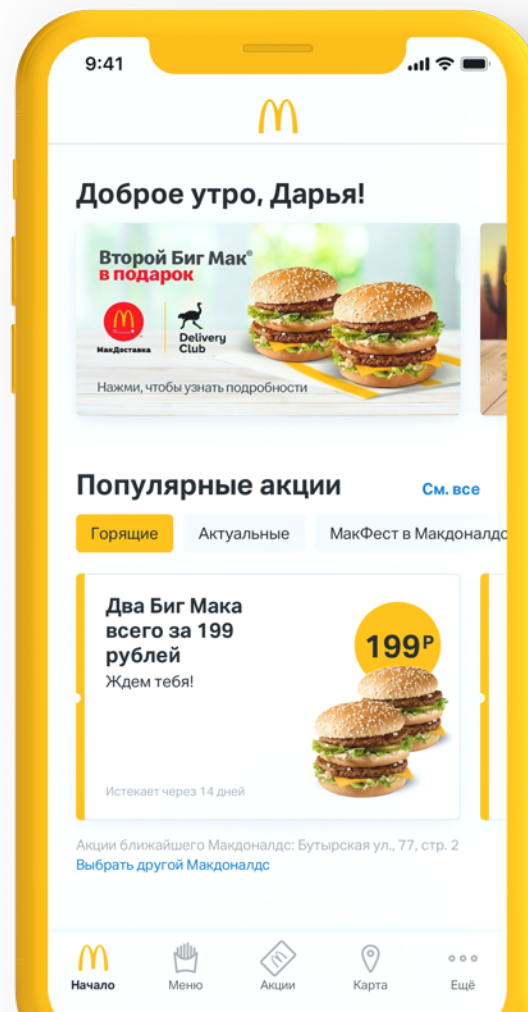


Информация по данным на 05.02.2021 г.

Интеграция с кассовой системой

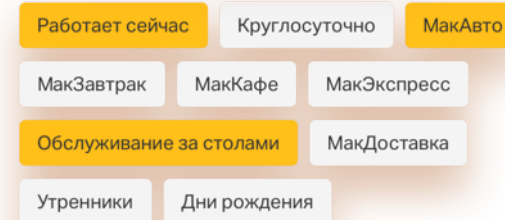
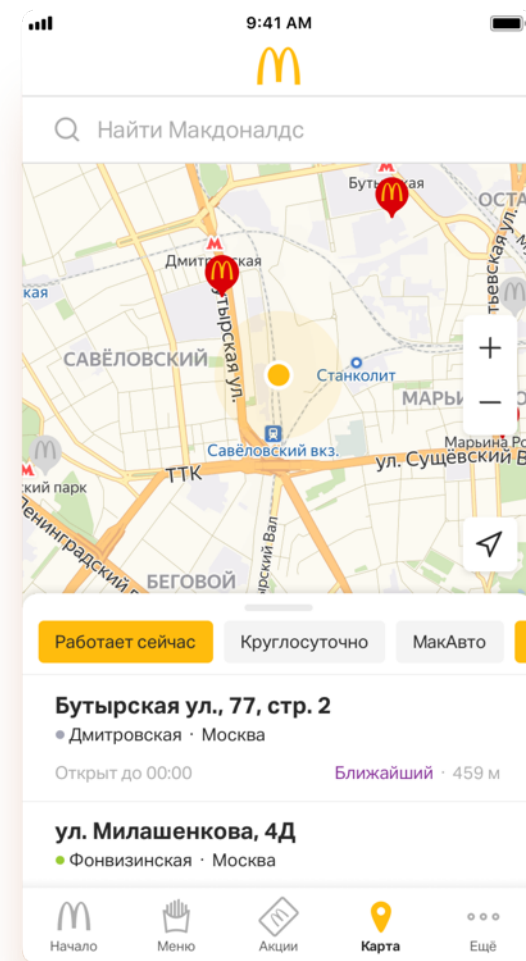
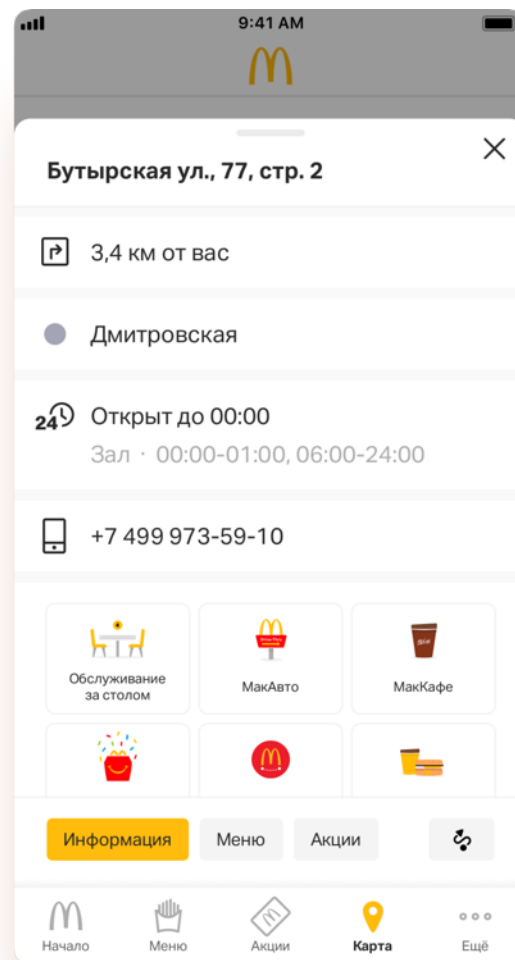
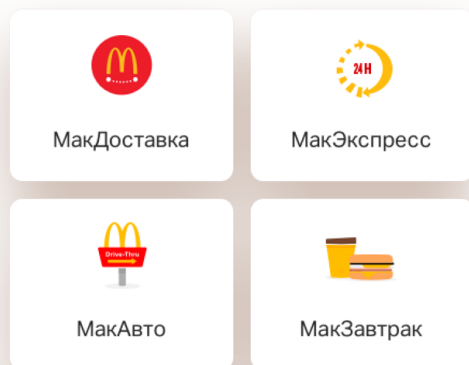
Проведена интеграция с кассовыми системами 800 ресторанов (ПБО) McDonald's в 15 ценовых регионах, что позволяет:

- Собирать информацию обо всех предложениях в каждом пункте быстрого обслуживания в реальном времени.
- Транслировать объединенный продуктовый каталог с актуальным меню, ценами, промо-акциями в зависимости от локации покупателя.
- Обеспечивать взаимодействие кассовых систем конкретного McDonald's с приложением покупателя.



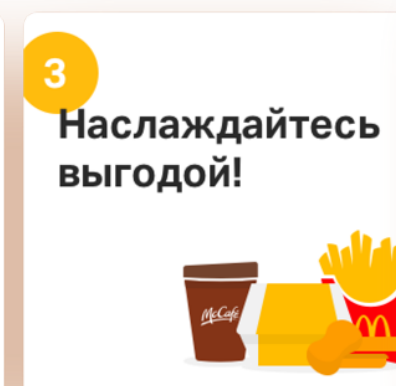
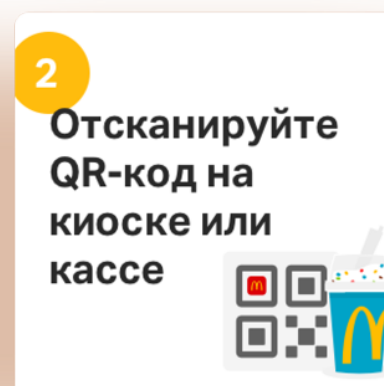
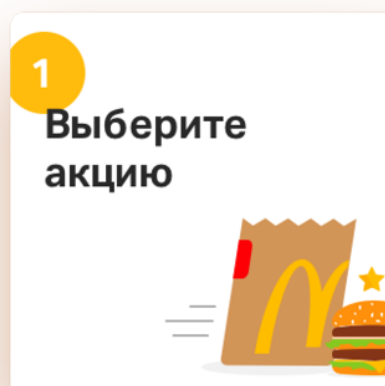
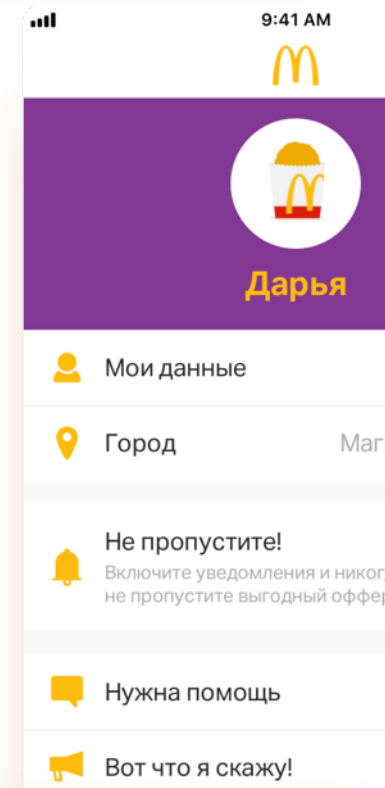
Карта, навигация, поиск

- Для удобства потребителей реализован поиск предприятий быстрого питания по параметрам с актуальной информацией по каждой точке с детализированными часами работы, уникальным меню, ценами, акциями, услугами и специализацией.
- Поиск интегрирован со справочником адресов для подсказки и проверки адресов.



Система управления акционными предложениями

- Реализована система управления акционными предложениями с возможностью формировать и реализовывать маркетинговую стратегию, в том числе, на уровне отдельного региона или предприятия.
- Каждый ПБО (или группа) может провести локальную акцию и увеличить выручку, средний чек, количество чеков, объём товарных позиций в чеке и т.п.
- Система позволяет таргетировать акция на сегменты профилей и в реальном времени анализировать, какие сегменты при каких условиях «погашают» офферы.
- По мере накопления данных, профили можно обогащать и сегментировать до уровня персоны, что приводит к максимальной вероятности погашения оффера.

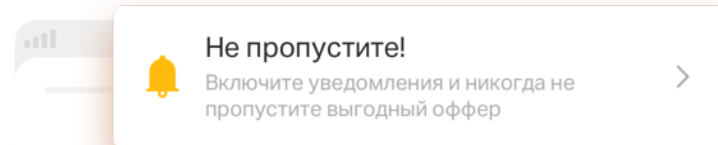
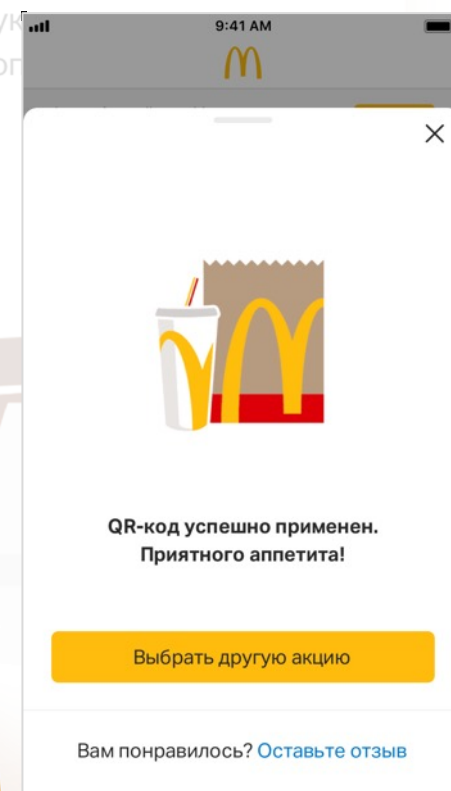
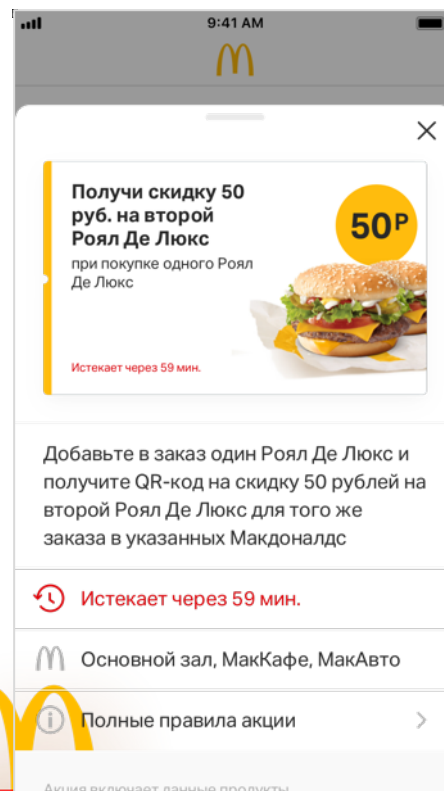


OFFEREDE34332

Замкнутый цикл погашения акций

Реализованы замкнутые циклы погашения (Closed Loop Redemption)

- Благодаря интеграции приложения с кассами и терминалами самообслуживания реализована возможность идентификации офлайн-покупателей, в том числе, за счет применения QR-кодов.
- Теперь данные о транзакциях собираются в единый пользовательский профиль в CRM.
- Это позволяет реализовать замкнутый цикл погашения и “вернуться” к клиенту с точным, персональным предложением, став еще ближе к своей аудитории.

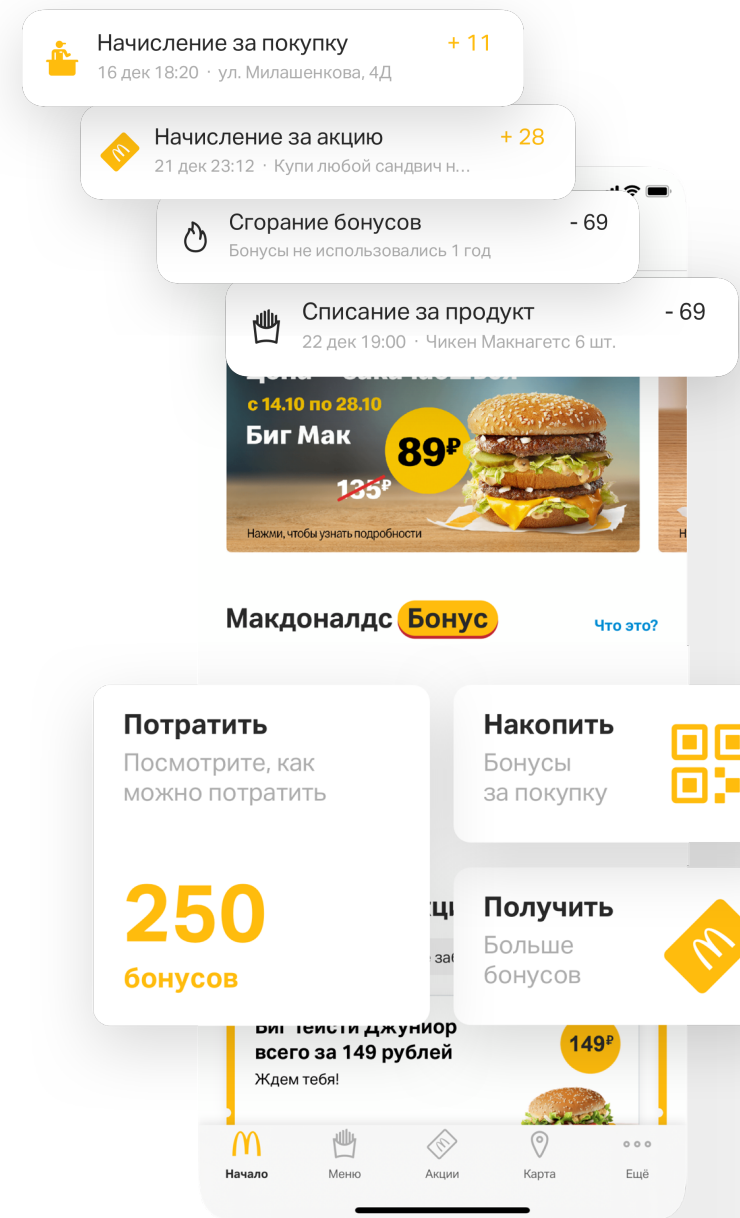


Наслаждайтесь
выгодой!



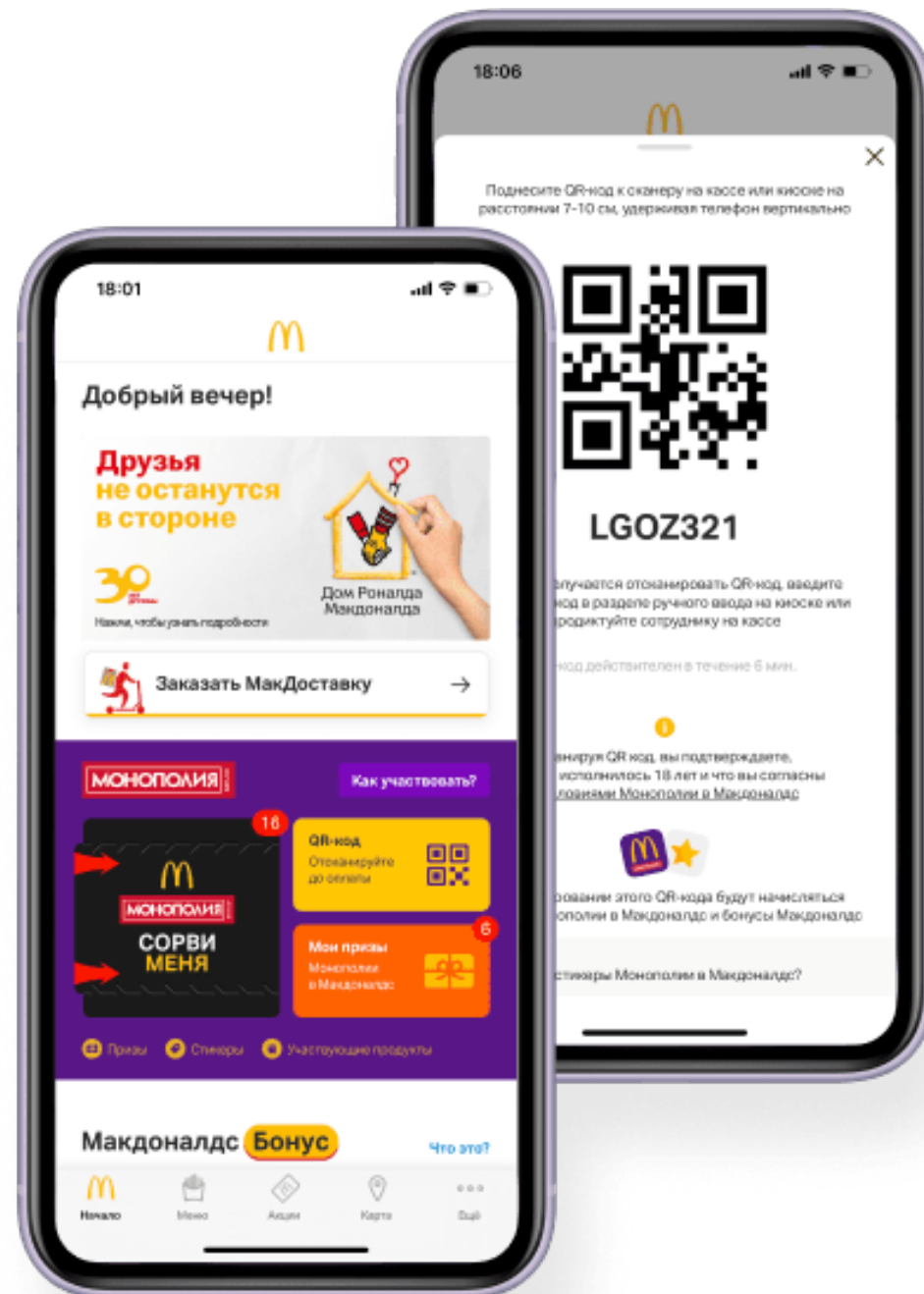
Макдоналдс Бонус

- Программа лояльности является одноуровневой, накопительной
- Механика начисления бонусов реализована путем интеграции приложения с кассами и киосками самообслуживания
- У каждого участника есть виртуальная бонусная карта (динамический QR-код в мобильном приложении)
- При покупке продуктов в Макдоналдс (при сканировании QR-кода) за каждый продукт в заказе начисляется количество бонусов, равное проценту от его стоимости, указанному в настройках программы лояльности.
- Начисляются повышенные бонусы за выполнение условий специальных предложений
- Новым пользователям даются приветственные бонусы за регистрацию
- Реализованы дневные лимиты на пользователя на количество бонусов в день и количество чеков, по которым начисляются бонусы
- Реализовано сгорание бонусов



Монополия в Макдоналдс

- Запуск одной из самых масштабных промо-акции в России и СНГ
- Впервые Монополия реализована в Digital-формате
- Механика начисления стикеров реализована путем интеграции приложения с кассами и киосками самообслуживания и интеграции с МакДоставкой
- Стикеры начисляются за покупку продуктов, участвующих в Монополии, в Макдоналдс (при сканировании QR-кода) и при оформлении заказов с товарами, участвующие в Монополии, через МакДоставку
- Стикеры теперь не на упаковках продукции Макдоналдс, а начисляются прямо в мобильном приложении
- Реализована сложнейшая анимация срывания стикера в мобильном приложении



Горячий абонемент

- Запущен пилот инновационного проекта «Горячий абонемент»
- Пользователь выбирает и оплачивает абонемент в мобильном приложении
- Пользователю доступен один из напитков на выбор каждый день в течение 14 или 30 дней со дня покупки, в зависимости от выбранного абонемента
- Реализована оплата мобильными платежами (Apple Pay, Google Pay)
- Реализовано автопродление абонемента
- Интеграция со Сбербанк, Атол, кассовой системой McDonald's

Абонементы

Что это?

Горячий абонемент на 14 дней

от 24,93 руб за чашку

Кофе – это к нам

Купить абонемент от 349 руб.

Количество 14 продуктов

В день 1 продукт

Абонемент включает данные продукты

- Капучино Маленький
- Американо Маленький

Как работает абонемент в Макдоналдс?

- 1 Настройте абонемент
- 2 Оформите абонемент

Кофе – это к нам

Объем чашки напитка для абонемента

0,2 л. 0,3 л. 0,4 л.

Абонемент на маленький напиток МакКафе

349 руб. Выгода до 477 руб.

Параметры абонемента

- Срок действия 14 дней
- Количество 14 продуктов
- В день 1 продукт

Купить абонемент за 349 руб.

Купить абонемент за 349 руб.

Панч-карта


- Для повышения лояльности потребителей реализован универсальный механизм панч-карт. Например: «Собирай штампы в приложении, чтобы получить в подарок шестой кофе».
- Можно использовать для накопления любых других предложений.
- Работает в каждом ПБО, для любого канала (кассы, ТСО, МакАвто).
- Реализована защита от фрода.

Меню ближайшего Макдоналдс
Бутырская ул., 77, стр. 2 · 459 м

Другой


6-й кофе в подарок в МакКафе

Купи 5 кофейных напитков в МакКафе и получи 6-й в подарок




Ваш шестой кофе — наш подарок

при покупке напитков в МакКафе



Ваш шестой бургер — наш подарок

при покупке Гамбургера и Чизбургера



Добавьте в заказ один Роял Де Люкс и получите QR-код на скидку 50 рублей на второй Роял Де Люкс для того же заказа в указанных Макдоналдс

Истекает через 365 дней

Осталось накопить 3

МакКафе

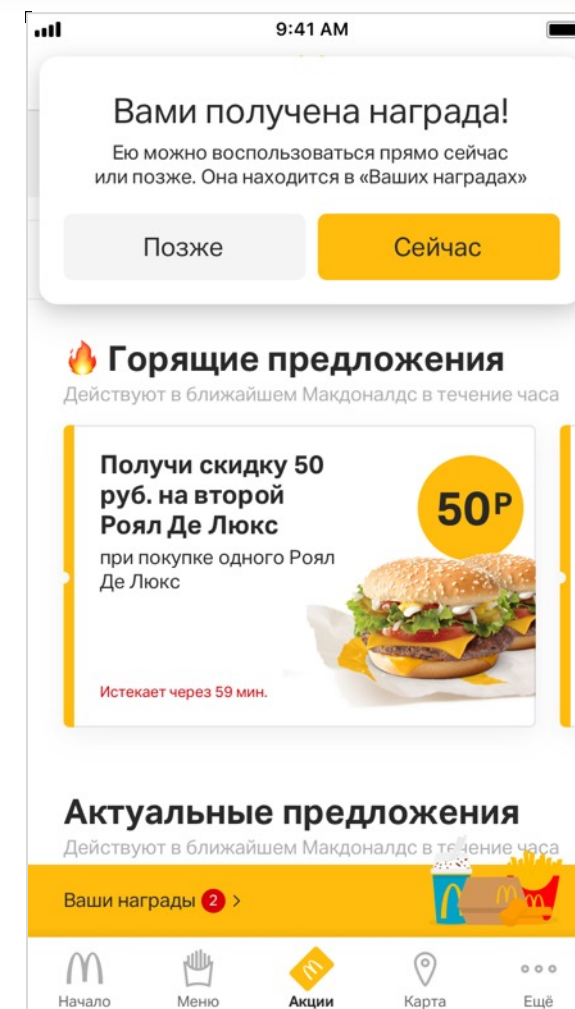
Полные правила акции >

Акция включает данные продукты

- Латте
- Кофе с молоком
- Венский кофе
- Мокко
- Флэт Уайт
- Латте Макиато

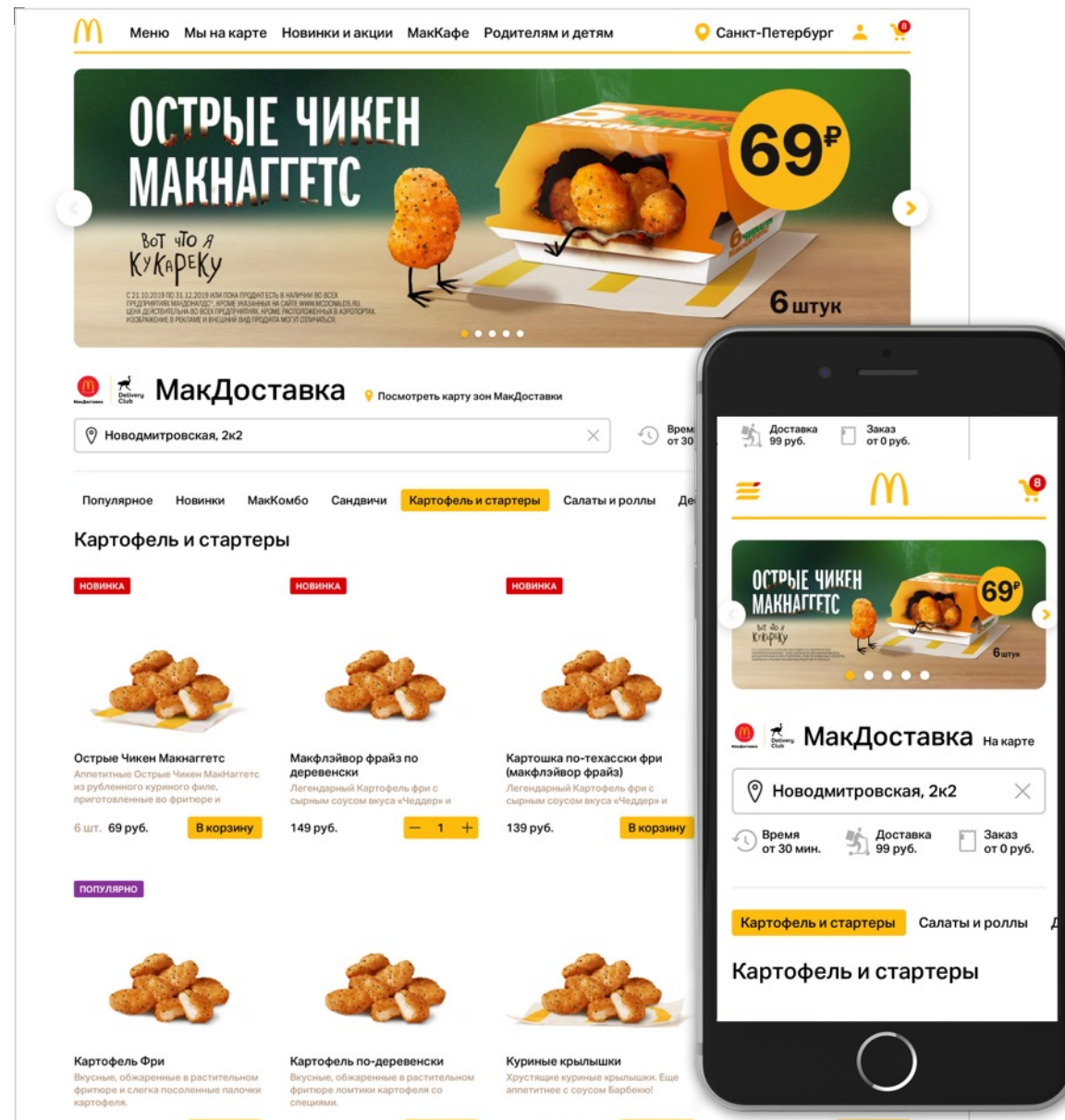
Функционал промо-кодов

- Для совместных промо с партнерами и дополнительных внутренних акций запущен механизм промо-кодов с призами, подарками и скидками с автоматической генерацией промо-кодов и отслеживанием эффективности рекламной кампании.
- Применение промо-кода может приводить к награде. В некоторых случаях для получения награды необходимо выполнение дополнительных условий.
- Кейс: 5 млн. промо-кодов для «Пятёрочки». Покупатели партнёра получают промо-коды, применение которых ведёт к получению фуд-призов в ПБО.



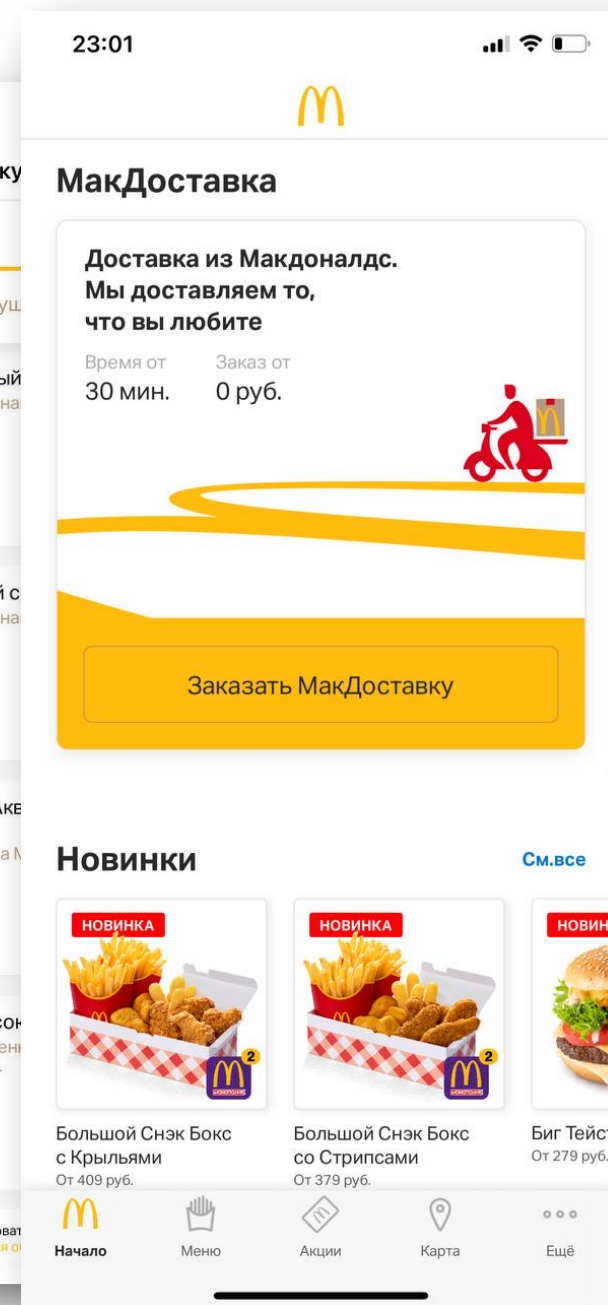
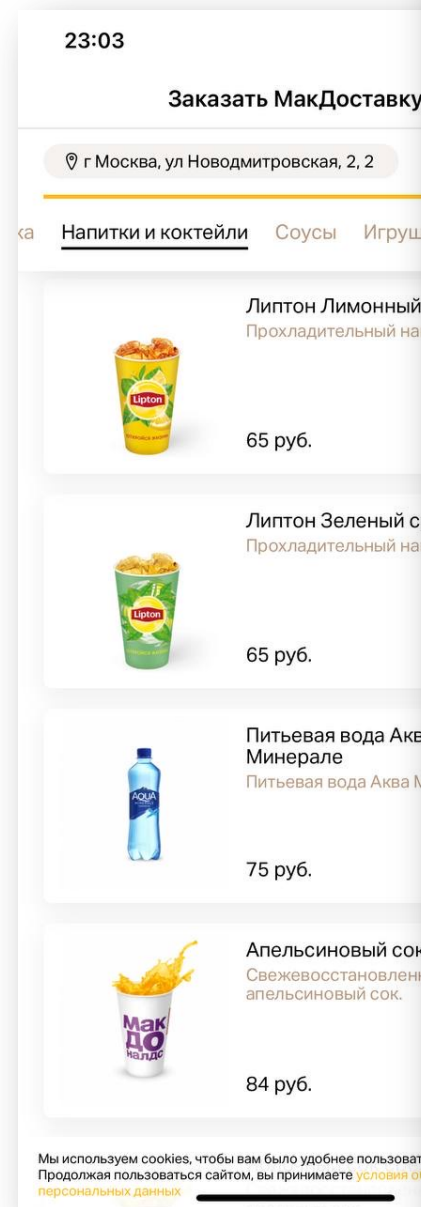
МакДоставка

- Разработан escommerce-канал для лидера среди сетей быстрого обслуживания
- Почти 4 млн. уникальных посетителей в месяц
- Отдельное меню для доставки и каждого ПБО, меняющееся в течение суток
- 800+ БПО, ~200 SKU, ~500 торговых предложений, 15 ценовых регионов
- Уникальная цена для каждого товара в каждом Макдоналдс и для каждого адреса доставки



МакДоставка в веб-вью

- Встраивание функционала МакДоставки в мобильное приложение Макдоналдс посредством smart веб-вью
- Бесшовная авторизация пользователя (если пользователь был авторизован в приложении, при переходе в веб-вью пользователь остается авторизованным под своим аккаунтом в веб-вью)
- Реализация нативного веб-вью, чтобы обеспечить максимально комфортный пользовательский опыт
- Передача города пользователя из приложения Макдоналдс в веб-вью МакДоставки



Персонализация, Machine Learning

Для построения персонализированной коммуникации потребителем внедрена Customer Data Platform (CDP) на базе AI и Machine Learning, обеспечивающая:

- Получение и процессинг данных, применение моделей машинного обучения в реальном времени
- Формирование единого пользовательского профиля и динамическая сегментация
- Управление кампаниями и подбор персональных предложений методом машинной экспериментации
- Хранение данных в контуре компании, без внешней обработки
- Сквозная омниканальная аналитика
- Принятие решений конкурентными моделями. Контроль качества данных и качества принимаемых решений.
- Увеличение среднего чека, количества заказов и оптимизацию маркетингового бюджета компании с использованием внутренних каналов привлечения.

