

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ЗАКАЗЧИК:

Производство строительных материалов

ПРОБЛЕМА:

Перед Заказчиком встала задача увеличения уровня продаж, в том числе за счет дополнительных мотивационных программ для дилеров. Поначалу Заказчик пытался размещать информацию об акциях на собственном сайте, но оказалось, что у большинства торговых представителей и продавцов не было доступа к компьютеру в течение рабочего дня.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕШЕНИЯ:

Технологии:

- Мобильные платформы: iOS 8.0 и выше, Android 4.0 и выше, Windows Phone 8.0 и выше;
- Среда разработки - MS Visual Studio 2015, Xamarin;
- Серверная часть: Веб-сервер - Apache HTTP Server; PHP 5.0, Twitter Bootstrap.

Пользователи:

- сотрудники компании, контрагенты компании, широкий круг пользователей;

География использования:

- Российская Федерация;

Срок реализации:

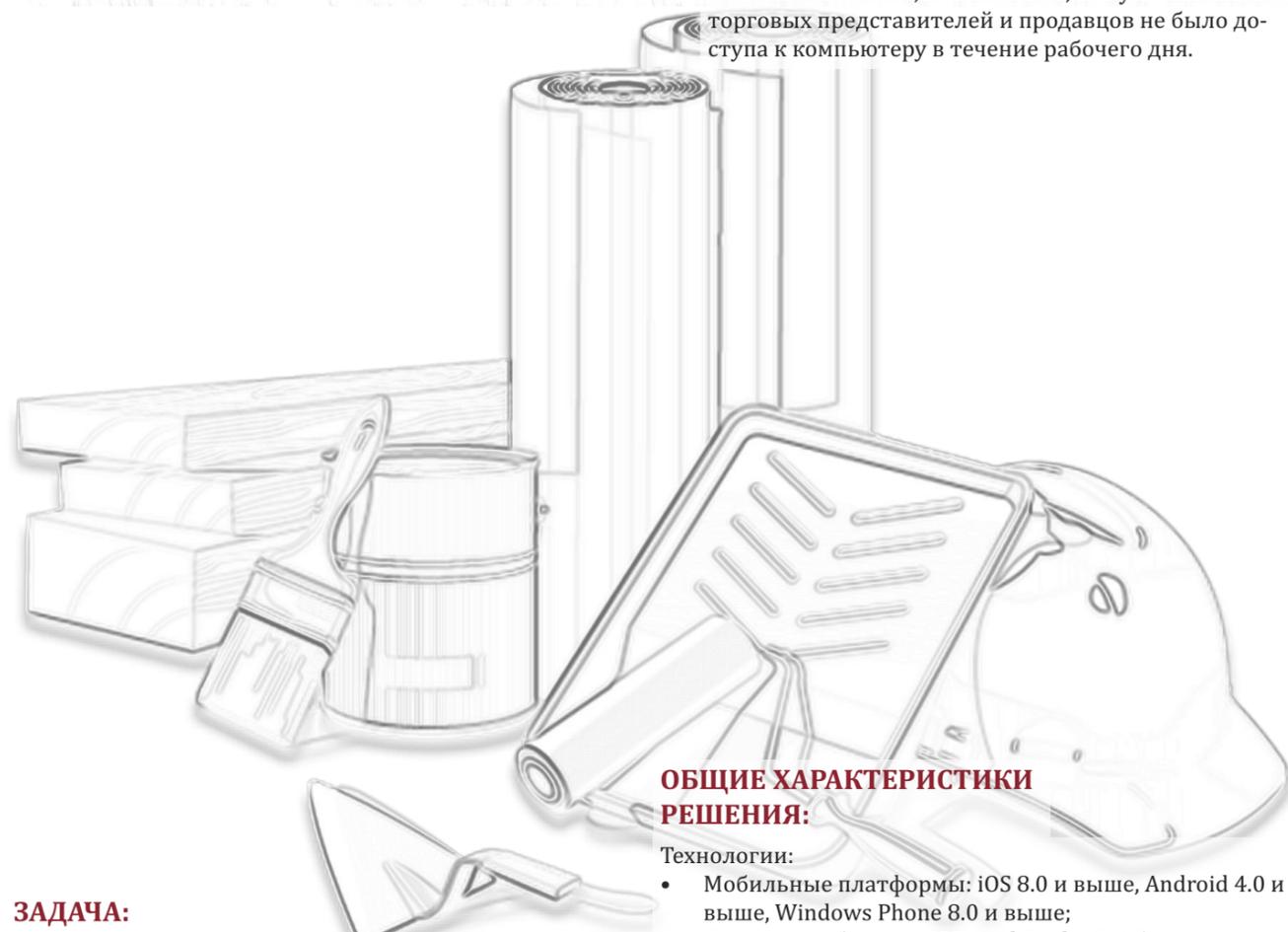
- 3 месяца;

Количество задействованных специалистов:

- 4 человека.

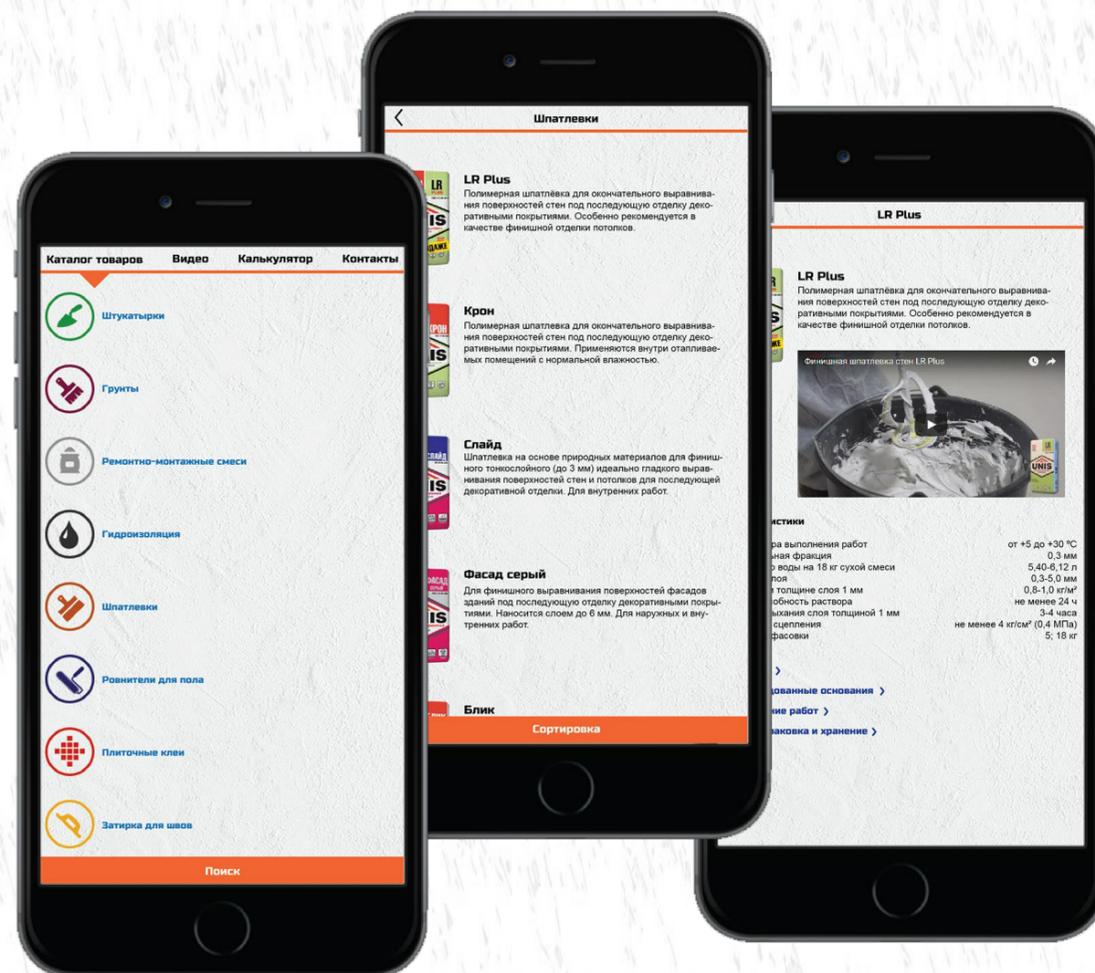
ЗАДАЧА:

Разработать мобильное приложение с функцией Push-уведомлений для оповещения дилеров о текущих новостях, акциях и маркетинговых мероприятиях компании Заказчика, а также предоставить техническую и эксплуатационную информацию по ассортименту производимых изделий.



РЕШЕНИЕ:

На момент старта проекта у Заказчика был достаточно качественный веб-сайт, который отчасти уже выполнял функции будущего мобильного приложения. Было решено, что будущее приложение должно быть максимально схоже с сайтом по интерфейсу, опыту взаимодействия, представленному материалу и, в то же время, предлагать пользователю расширенные возможности. Помимо мобильного приложения, была разработана система формирования акций и сегментации пользователей для таргетированной рассылки оповещений (не только с помощью функции PUSH-уведомлений, но и средствами СМС). Источником информации для мобильного приложения являлся сайт Заказчика, а дополнительные интерфейсы позволяли создавать контент для мобильного приложения и управлять рассылкой PUSH-уведомлений и СМС. Для взаимодействия с приложением был разработан специальный сервис, который предоставлял актуальный контент для предложения.



РЕЗУЛЬТАТ:

В результате сотрудничества Заказчик получил качественный инструмент, который позволил ему гораздо проще и быстрее доносить свою информацию до непосредственных продавцов продукции и покупателей. Согласно полученным отзывам, это позволило существенно повысить продажи и лояльность дилеров и клиентов к компании и товарному знаку.