



*Опыт проведения IVR-викторин:  
управление эмоциями потребителя*

*март 2008*

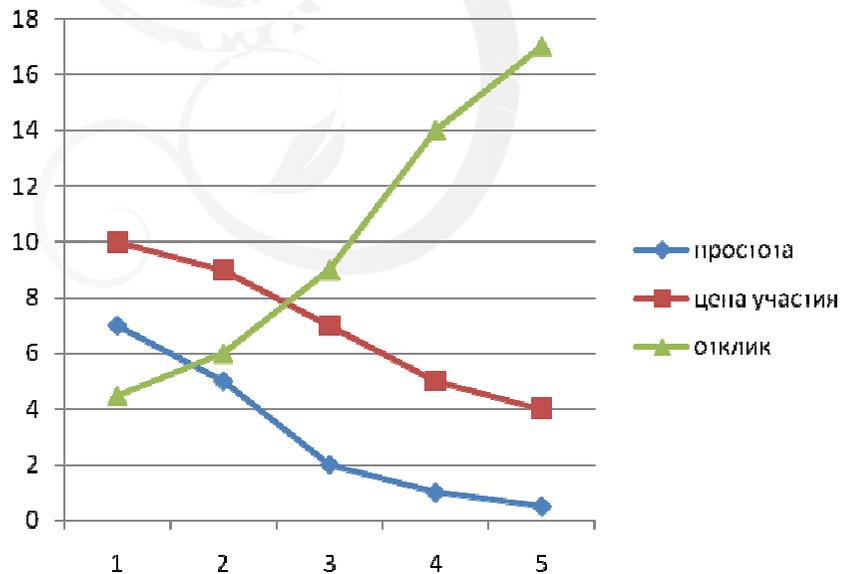




## **Содержание**

- 1. Общие характеристики BTL и IVR-специфика:**
  - ценообразование, логика, мотивации и принцип простоты
  - типы мотиваций и акций, вопрос доверия
- 2. IVR-акции «Волшебный калейдоскоп» и «Месяц любви»**
- 3. IVR как эмоционально ориентированный и интерактивный инструмент мобильного BTL**

## Общие характеристики BTL и специфика IVR



- **Мобильный BTL: чем проще, тем лучше – простота привлекает больше абонентов, ориентация на понятные события, эластичность по цене связана с ARPU и призовым «обещанием», легкость внедрения в другие маркетинговые коммуникации, вовлечение в эмоциональную связь с брендом (продуктом).**
- **IVR: живой голос, больше эмоций, поддержание контакта – вовлеченность, нет разрывов в коммуникации с потребителем – нет потерь, возможность более дорогой тарификации, комфорт и удобство, уменьшение количества возможных ошибок (в командах).**

## Типы мотиваций и акций, доверие потребителя

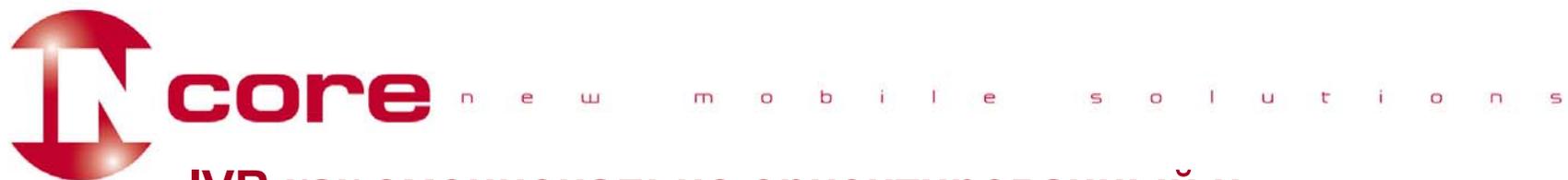
- Играю, потому что верю в удачу – «Мне повезет» плюс «бренд меня одарит»
  - Участвую, т.к. знаю и верю в свою победу - у меня есть навыки и я смогу победить
- 
- «премиальные акции» (подарки просто так за участие или за небольшую по цене ставку)
  - «игровые акции» (получение приза в ходе конкурентной борьбы и по повышенным ставкам)



Доверие потребителя...

## **IVR-акции «Волшебный калейдоскоп» и «Месяц любви»**

	<u><b>Событие</b></u>		<u><b>Механика</b></u>		<u><b>Тарификация</b></u>
<b>ВК</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Новый Год, Рождество, подарки, сюрпризы, время волшебства</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>Ответы на усложняющиеся вопросы с увеличением баллов за правильные последовательности, лучшему игроку дня приз плюс главный приз</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>15 руб. за минуту с НДС</li><li>3м 04с в среднем</li></ul>
<b>МЛ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>8 марта, 14 февраля, 23 февраля – весна, любовь, романтическое настроение, время сюрпризов и увлечений</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>Ответы на усложняющиеся вопросы с увеличением баллов за правильные последовательности, лучшему игроку дня приз плюс главный приз.</li><li>Поздравления из звуковых открыток с указанием когда-кому</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>15 руб. за минуту с НДС</li><li>1м20с в среднем</li></ul>



**IVR как эмоционально ориентированный и**

**интерактивный инструмент мобильного ВТЛ**



**Оптимальная интерактивность**

- вопрос-ответный ряд и поддержка постоянного контакта

**Эмоциональная ориентированность**

- живой голос, эмоциональная связь с абонентом

**Широкие возможности в области логики и механики**

- удобный интерфейс, возможности расширения и усложнения деревьев, соединения промо с другими контент-сервисами



**ncore** n e w m o b i l e s o l u t i o n s

## Ключевая информация о компании «ИнКор»

- Компания «ИнКор» работает на B2B и B2C рынках мобильного контента и реализует масштабные проекты, требующие значительных технологических и организационных затрат. Компания нацелена на сегмент мобильного маркетинга как сервис-провайдер.
- *Философия компании – предоставление сервисов под ключ и их полное обеспечение.*
- Компания является агрегатором и сервис-провайдером для RBT, STK, WAP/WEB сервисов для 3-х сотовых сетей операторов РФ и 2-х операторов в СНГ, агрегатором по SMS/IVR трафику и сервис-провайдером акций мобильного маркетинга.
- В настоящее время компания «ИнКор» это:  
**4.2 млн.** подписчиков RBT и **800 тыс.** заказов RBT в месяц  
**170 партнеров** по SMS/IVR и свыше **2.1 млн.** SMS в месяц, агрегированных по CPA программе (Content Provider Access) от партнеров компании  
**1.5 млн.** исходящих транзакций по SMS-Inform



**Спасибо за внимание!**

**Дмитрий Лучкин**  
**Head of Marketing**

**+7 926 295 37 85**

**e-mail: [dluchkin@incore.ru](mailto:dluchkin@incore.ru)**

**<http://www.incore.ru>**

**ЗАО «ИнКор»**  
**Россия, 105005, Москва,**  
**Ул.Радио д.24, стр.1, оф.6**

**тел.: +7 495 982 38 86**

**факс: +7 495 982 38 87**

