

Общество с ограниченной ответственностью Управляющая компания «Нектарин»

ОГРН 1087746039886, ИНН 7710703730

430030, Россия, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Васенко, д. 9, этаж 4, помещение
1

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

**«Платформа автоматизации реферального маркетинга с искусственным
интеллектом Admify 2.0»**

**Документация, содержащая описание функциональных характеристик
программного обеспечения**

на 6 листах

2022 г.

1. ВВЕДЕНИЕ

Настоящий документ содержит описание функциональных характеристик и архитектуры программного обеспечения «*Платформа автоматизации реферального маркетинга с искусственным интеллектом Admify 2.0*» (далее — ПО, Admify 2.0).

2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПО

ПО представляет собой облачную платформу (интернет-сервис, распространяемый по модели SaaS) для автоматизации реферального маркетинга с применением искусственного интеллекта для создания и проведения рекламных кампаний.

3. ФУНКЦИОНАЛ ПО

Admify 2.0 имеет следующие элементы и функции:

а) Многокомпонентная система управления реферальными и иными маркетинговыми кампаниями.

Автоматизирует:

- ☐ проведение акций (конкурсы, розыгрыши и т.п.) в соцсетях с возможностью участия лидеров мнений;
- ☐ работу с отзывами, в том числе определение NPS, тональности отзывов и проведение кастомизированных опросов;
- ☐ взаимодействие с посетителями сайтов через социальные сети, e-mail, через виджеты на сайте и т.п. (в качестве дополнительного функционала включает возможность кросс-продаж через e-mail и push-уведомления).
- ☐ проведение A/B- и мультивариативного тестирования всех рекламных кампаний.

б) Модуль управления сообществом лидеров мнений.

Мотивирует лидеров мнений становиться частью единого сообщества за счёт игровых (бонусные баллы, система виртуальных “наград” за достижения) и социальных (профайлы, возможность коммуникации лично и публично) инструментов, что повышает их мотивацию и вовлечённость.

с) CRM-модуль.

Позволяет удобно взаимодействовать с лидерами мнений, интегрируется с популярными внешними CRM-системами (Salesforce.com, amoCRM, RetailCRM, Битрикс24 и др.). Имеется API для подключения к любым другим CRM.

d) Отслеживание эффективности кампаний.

Позволяет отслеживать действий «вторичных распространителей информации», получивших её по цепочке от лидеров мнений и формирует подробную статистику в личном кабинете с возможностью экспорта данных в Excel, PowerPoint, PDF. Дает возможность моментального выбора лидов для дальнейших контактов и экспорта в CRM.

e) Возможность автоматического поиска дополнительных профайлов человека в различных социальных сетях.

Позволяет получить максимальную исходную информацию о лидере мнений и показать кастомизированную под него рекламу.

Также есть опциональная возможность «догонять» продающей рекламой по различным каналам людей, получивших вирусный контент через лидера мнений и ознакомившихся с данным контентом.

Аналогичная опциональная возможность «догонять» данных людей имиджевой рекламой, направленной на дальнейшее улучшение восприятия ими бренда. Есть отдельная панель аналитики для данных двух опций.

4. КОМПОНЕНТЫ ПО

Важнейшими компонентами ПО являются:

- a) Личный кабинет пользователя с обширной аналитикой
- b) Алгоритм поиска дополнительных профайлов в соцсетях
- c) CRM-модуль:

- ☐ Нейронная сеть для отбора лидеров мнений и формирования предложений для них

- ☐ Система генерации и отправки писем

- ☐ Встроенная телефония

- d) Модуль управления реферальными и иными маркетинговыми кампаниями

- ☐ Система проведения акций в соцсетях

- ☐ Система работы с отзывами

- ☐ Система работы с посетителями сайтов
- e) Модуль управления сообществом лидеров мнений
- f) Конструктор вирусных кампаний
 - ☐ C2C-библиотека
 - ☐ B2C-библиотека
 - ☐ B2B-библиотека
 - ☐ Нейронная сеть, подбирающая контент для пользователя на основании параметров кампании

5. ФУНКЦИИ КОМПОНЕНТОВ ПО

a) Личный кабинет пользователя

Имеет удобный графический интерфейс и служит для:

- ☐ удобного доступа ко всем разделам/модулям платформы;
- ☐ контроля за состоянием лицевого счёта и его пополнения;
- ☐ пользования мощной системой сквозной аналитики по планируемым

и проводимым

- ☐ маркетинговым кампаниям, включая возможность получения

практически любых срезов и

- ☐ выборки данных (включая отдельные панели аналитики для “догоняющей” продающей и имиджевой рекламы);
- ☐ выгрузки данных в любом из удобных пользователю в формате (включая CSV, MS Excel, MS PowerPoint, PDF и другие);
- ☐ выбора языка для работы с системой;
- ☐ получению помощи по работе с системой.

b) Алгоритм поиска дополнительных профайлов в соцсетях

Позволяет по профайлу в одной из сетей с вероятностью 98% определить (в случае их наличия) анкеты пользователя в других социальных сетях. Социальные сети отличаются по своей направленности - каждая из них лучше раскрывает определенный блок информации о пользователе, при для разных типов маркетинговых кампаний и продвигаемых продуктов может оказываться оптимальным разный набор социальных сетей и разное распределение бюджета между ними.

с) CRM-модуль

Используется как инструмент выбора лидеров мнений и для планирования, осуществления коммуникации с ними.

Выбрать лидеров мнений пользователь может как вручную, на основании данных о них в CRM, так и автоматически, доверив платформе предложить наиболее оптимальный их список.

Ключевой особенностью CRM-модуля является то, что к нему подключена нейронная сеть, которая позволяет осуществить выбор наиболее влиятельных лидеров мнений, которые смогут наиболее эффективно распространить информацию с учётом заданных параметров кампании (отрасль, охват, целевой пол/возраст, география и др.), а также автоматически сформировать для них предложение по сотрудничеству с оптимальными условиями (встроенный блок отправки писем позволяет сразу же прочитать и отправить данные предложения, а затем отследить их получение и прочтение).

д) Модуль управления реферальными и иными маркетинговыми кампаниями

Служит для проведения широкого круга рекламных кампаний, в том числе реферальных активностей.

□ Система проведения акций в соцсетях позволяет является одной из ключевых систем данного модуля. Она позволяет организовывать широкий цикл мероприятий, включая конкурсы, розыгрыши, специальные акции и т.п. и заточена под возможность привлечения лидеров мнений к данным активностям.

□ Система работы с отзывами может использоваться как вспомогательный инструмент при анализе маркетинговых кампаний, так и самостоятельно служить целям сбора мнений клиентов о продукте, бренде, организации и т.п. Данная система, в числе прочего, позволяет замерять NPS через готовые инструменты опроса или проводить кастомизированные опросы. Также можно использовать робота, собирающего отзывы об объекте анализа и оценивающего тональность данных отзывов (процент положительных, нейтральных и отрицательных отзывов).

□ Система работы с посетителями сайтов может быть использована для расширения инструментария маркетинга. Она включает инструменты взаимодействия через социальные сети, e-mail, виджеты на сайте и т.п. Коды для виджетов также можно получить в данном модуле.

□ В качестве дополнительного функционала включена возможность кросс-продаж через e-mail и push-уведомления.

е) Модуль управления сообществом лидеров мнений.

Модуль может использоваться лидерами мнений как удобный инструмент получения оплаты, просмотра статистики, планирования своих будущих активностей. В модуле реализованы как игровые методики (система достижений, или “наград”) за определённые действия и результаты, система бонусных баллов, которые можно потратить на покупку товаров или получение скидок, так и социальные методики, которые позволяют лидерам мнений видеть профайлы друг друга, общаться между собой и обсуждать интересующие темы как в личных сообщениях, так и на публичных форумах.

ф) Конструктор вирусных кампаний

Позволяет быстро собирать эффективный вирусный контент.

Конструктор может работать как в ручном режиме (пользователь сам собирает контент), так и со значительной долей автоматизации (платформа помогает собрать пользователю контент, исходя из параметров рекламной кампании: отрасли, охвата, социодемографических параметров). Данная автоматизация применяется за счёт использования нейронной сети, анализирующей эффективность прошлых рекламных кампаний. Для обучения данной сети, помимо глубокого анализа прошедших кампаний, используется специальный бот, который ищет в сети контент, набравший наибольшее количество просмотров и действий пользователей, а затем определяет координаты правообладателей данного контента, управляющему им оператору остаётся только проставить тэги, определяющие отраслевые и иные ключевые характеристики данного ролика; по данным тэгам впоследствии и осуществляется поиск в нашей библиотеке. Имеется 3 библиотеки с исходными составляющими будущего контента (в зависимости от способа распространения информации): C2C-, B2C- и B2B-кампании.

6. ТЕХНОЛОГИИ

Архитектура системы построена на следующих технологиях:

№	ПО	Назначение
1.	Golang версии 1.17	компилятор кода go, на котором написано ядро
2.	PostgreSQL версии 12	основная (и единственная) БД
3.	PIPpython3u для postgresql	компилятор кода python, позволяющий компилировать скрипты, запускаемые внутри контекста PostgreSQL

4.	Scorredoir	для работы с формированием EML сообщений (email)
5.	xlab	для перехвата события завершения работы приложения, в т.ч. и аварийного. Используется для корректного завершения работы всех сервисов при отключении приложения.
6.	CyCoreSystems	для управления контекстом звонка в роботизированной верификации и "верификации менеджером"
7.	dop251	позволяет компилировать и запускать скрипты на javascript на стороне сервера. Используется в коммуникации каналов и интеграций

Контакты технических специалистов

В случае возникновения вопросов, направляйте заявки в свободной форме на электронную почту — info@nectarin.ru.