

30 октября 2014

«КОРУС Консалтинг» расширяет линейку продуктов для ритейла решениями AddReality

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» объявила о заключении партнерского соглашения с AddReality, разработчиком одноименной платформы для построения систем взаимодействия с покупателями.

Программная платформа **AddReality** разработана для **организации цифровых систем самообслуживания и интерактивных витрин, вывесок, табло**. Система распознает покупателя, активно вовлекает его в процесс интерактивного взаимодействия, консультирует по ассортименту, помогает собрать комплект и позволяет оплатить покупки на месте.

«В 60% случаев покупатель делает решение о покупке стоя у полки, но часто продавца нет рядом или незнание товарных преимуществ и низкие коммуникативные навыки продавца вовсе мешают комфортному шопингу. AddReality помогает ритейлеру в общении с клиентом, не заставляя его отходить от полки с товарами», - комментирует **Сергей Галеев, генеральный директор компании AddReality**. - Наши решения на базе платформы предназначены для увеличения лояльности покупателей, снижения издержек, повышения продаж, увеличения конверсии акционных предложений от 8% и кросс-продаж».

Использование цифровых систем самообслуживания позволяет повысить уровень сервиса, сократить время работы с покупателем, увеличить пропускную способность магазина и оптимизировать затраты на персонал.

Организация сети цифровых витрин, вывесок и табло на базе платформы **AddReality** позволяют сохранить до 80% бюджета на POS-материалы.

Система аналитики позволяет в режиме реального времени получать данные о количестве и поведении аудитории, позволяя достигать максимального результата.

Все цифровые информационные системы AddReality, не зависимо от формата и платформ, имеют простую в понимании и удобную единую централизованную систему управления. Это позволяет оперативно управлять цифровым оформлением и общим информационным ядром магазина, существенно понижая затраты на мерчандайзинг.

Интерактивные проекты могут проигрываться на любом оборудовании – от планшетных компьютеров, установленных на торговых полках, прикассовых мониторах, телевизорах, видеокиосках, видеостенах реагирующих на прохожих и активно агитирующих на посещение магазина. По данным AddReality, за последний год аудитория проектов на одноименной платформе составила более 200 тысяч человек при участии 50 различных брендов. Среднее время взаимодействия достигло 2.35 минут.

«Инновации прочно вживаются во все отрасли бизнеса, и розничная торговля – один из секторов, который особенно активно начинает их использовать, - отмечает **Геннадий Таранасов, директор направления «Ритейл» ГК «КОРУС Консалтинг»**. - Решения на базе платформы AddReality,

позволяющей построить интерактивное взаимодействие с покупателем, позволяют быстро увеличить объем взаимодействия с покупателем и поэтому будут гарантированно пользоваться высоким спросом у наших клиентов».

