

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ: АНАЛИЗ БОНУСНЫХ СИСТЕМ И CRM-ПЛАТФОРМ

Маматкулова Шоира Джалоловна

Кандидат экономических наук,

Доцент кафедры маркетинга,

Самаркандинский институт экономики и сервиса

Аннотация: В условиях усиления конкуренции и роста требований потребителей торговые предприятия уделяют особое внимание формированию устойчивой клиентской лояльности. Одними из наиболее результативных инструментов являются бонусные программы и CRM-платформы, позволяющие персонализировать взаимодействие с покупателями, повышать ценность обслуживания и увеличивать повторные продажи. Полученные выводы могут служить основой для разработки эффективных стратегий лояльности торговых компаний.

Ключевые слова: лояльность клиентов; торговые предприятия; бонусные программы; программы лояльности; CRM-системы; клиентский опыт; персонализация; удержание клиентов; цифровые коммуникации; управление отношениями с клиентами; повторные продажи.

Abstract: In an environment of increasing competition and rising consumer demands, retailers are placing special emphasis on building sustainable customer loyalty. Some of the most effective tools are rewards programs and CRM platforms, which allow for personalized customer interactions, enhanced service value, and increased repeat sales. The findings can serve as the basis for developing effective loyalty strategies for retailers.

Key words: customer loyalty; retailers; rewards programs; loyalty programs; crm systems; customer experience; personalization; customer retention; digital communications; customer relationship management; repeat sales.

Введение. Современная розничная торговля развивается в условиях высокой насыщенности рынка, стремительного роста цифровых технологий и повышения требований потребителей к качеству обслуживания. Поведение клиентов становится более рациональным, информационно подкованным и чувствительным к ценности получаемого опыта, что обуславливает необходимость перехода предприятий от традиционных моделей взаимодействия к персонализированным, технологически поддерживаемым стратегиям управления отношениями с клиентами. В этих условиях формирование устойчивой клиентской лояльности становится стратегическим

приоритетом торговых компаний, поскольку обеспечивает снижение затрат на привлечение новых покупателей, рост доли повторных продаж, повышение рентабельности маркетинговых кампаний и укрепление конкурентных позиций на рынке. Одним из наиболее эффективных инструментов формирования лояльности признаны бонусные программы, позволяющие стимулировать повторные покупки посредством накопления и использования бонусов, скидок и привилегий. При правильной структуре бонусные системы становятся не только механикой поощрения клиентов, но и важным инструментом сегментации, позволяющим анализировать потребности разных групп покупателей и формировать персонализированные стимулы. В последние годы бонусные программы стали развиваться в направлении более гибких и индивидуализированных решений, включающих мультиуровневые тарифы, кэшбэк-модели, геймификацию и интеграцию с мобильными приложениями.

Параллельно с этим стремительное развитие цифровых технологий выдвинуло на первый план CRM-платформы как основу системного управления клиентскими данными. CRM-технологии делают возможным глубокий анализ поведения потребителей, автоматизацию коммуникаций, построение точной сегментации и прогнозирование вероятности повторных покупок. Интеграция CRM-систем с бонусными программами обеспечивает единый контур управления лояльностью, в котором каждый элемент — от данных о покупках до реакции на маркетинговые сообщения — становится частью комплексной аналитической модели. Такое объединение позволяет торговым предприятиям не только увеличивать удержание клиентов, но и оптимизировать бюджеты на продвижение, формировать более точные персонализированные предложения и повышать ценность каждого покупателя (*Customer Lifetime Value*).

Основная часть. Формирование устойчивой клиентской лояльности в сфере торговли становится одним из ключевых направлений стратегического управления, поскольку современные потребители демонстрируют более рациональное и требовательное поведение, ориентированное на сочетание цены, качества сервиса и индивидуальной ценности взаимодействия с брендом. Лояльность рассматривается как совокупность поведенческих и эмоциональных факторов, определяющих склонность клиента к повторным покупкам и готовность рекомендовать компанию, что напрямую влияет на экономические показатели торгового предприятия, включая снижение стоимости привлечения покупателей, увеличение доходности и рост их жизненного цикла (LTV) [1]. Одним из фундаментальных инструментов формирования лояльности является бонусная система, позволяющая стимулировать потребителей через предоставление накопительных баллов, скидок, эксклюзивных предложений и привилегий. Структура бонусных программ эволюционировала: от простых схем

накопления до мультиуровневых и поведенчески ориентированных моделей, включающих геймификацию, персональные поощрения и интеграцию кэшбэка, что повышает вовлечённость клиентов и способствует развитию долгосрочных отношений с брендом [2]. Эффективность бонусных систем во многом зависит от качества сегментации и анализа данных, поскольку единый подход уже не отвечает требованиям цифровой среды, где значимыми становятся индивидуальные предпочтения, история покупок, частота обращений и уровень чувствительности к акциям.

Ключевым технологическим инструментом поддержания лояльности выступают CRM-платформы, обеспечивающие сбор, структурирование, анализ и использование клиентских данных для формирования персонализированных коммуникаций и управления поведением потребителей. CRM-системы позволяют автоматизировать ключевые процессы: сегментацию клиентов, отправку адресных предложений, прогнозирование повторных покупок, оценку эффективности маркетинговых кампаний, выявление факторов отказа и построение полной карты клиентского пути (Customer Journey Map) [3]. Интеграция CRM-платформ с бонусными программами обеспечивает торговым компаниям возможность отслеживать реакцию клиентов на стимулирующие мероприятия, оптимизировать стоимость поощрений, предотвращать неэффективные акции, а также вычислять реальную рентабельность каждого клиента. Такой подход позволяет сократить издержки на маркетинг, повысить точность персональных предложений, увеличить частоту покупок и снизить вероятность ухода потребителей к конкурентам.

Эффективность стратегий повышения лояльности зависит и от качества омниканального взаимодействия, то есть от способности торговой компании обеспечивать непрерывный и согласованный клиентский опыт во всех точках контакта — от онлайн-магазинов до мобильных приложений, мессенджеров и социальных сетей [4]. Когда бонусная программа и CRM-платформа объединены в единую цифровую экосистему, покупатель получает удобный доступ к информации о балансе бонусов, персональным акциям и истории покупок, что повышает доверие, укрепляет привязанность к бренду и снижает вероятность перехода к конкурентам. Цифровизация торговли усиливает важность аналитики больших данных, позволяя выявлять скрытые закономерности поведения клиентов, моделировать будущие покупки, определять наиболее прибыльные сегменты и формировать гибкие программы поощрения с учётом сезонности, товарных предпочтений и уровня маржинальности.

Таким образом, бонусные системы и CRM-платформы становятся взаимодополняющими элементами стратегии повышения клиентской лояльности. Их интеграция обеспечивает торговым предприятиям более точное

понимание потребностей клиентов, повышение эффективности маркетинговых расходов, увеличение повторных покупок и укрепление долгосрочных отношений с аудиторией. В условиях цифровой экономики гибкость, персонализация и технологическая поддержка взаимодействия становятся ключевыми факторами успеха торговых компаний, стремящихся к устойчивому развитию и сохранению конкурентных преимуществ [5].

В современных условиях розничная торговля сталкивается с высокой конкуренцией и растущими требованиями потребителей, что делает формирование лояльности клиентов ключевым фактором устойчивого развития бизнеса. Основными инструментами удержания клиентов являются бонусные программы и CRM-платформы, которые позволяют не только стимулировать повторные покупки, но и собирать данные о поведении клиентов, формировать персонализированные предложения и оптимизировать маркетинговые расходы. Эффективная стратегия лояльности сочетает структурированную бонусную систему с цифровой аналитикой CRM, что обеспечивает комплексное управление отношениями с клиентами, повышает их удовлетворённость и увеличивает пожизненную ценность (LTV).

Программы рефералов расширяют клиентскую базу, а аналитика позволяет оптимизировать расходы на поощрения и повышать рентабельность маркетинговых кампаний. Таким образом, торговые предприятия, эффективно используя все перечисленные инструменты, формируют устойчивую лояльность клиентов, увеличивают повторные покупки и укрепляют конкурентные позиции на рынке.

Выходы и предложения. Анализ стратегий повышения лояльности клиентов в торговле показывает, что наиболее эффективными инструментами являются интеграция бонусных программ и CRM-платформ. Бонусные системы стимулируют повторные покупки, повышают вовлечённость и укрепляют эмоциональную привязанность к бренду, тогда как CRM-платформы обеспечивают систематизацию клиентских данных, сегментацию аудитории, персонализацию предложений и автоматизацию коммуникаций. Омниканальные коммуникации и программы рефералов создают единый клиентский опыт, усиливают доверие к компании и способствуют удержанию покупателей. Аналитические функции CRM позволяют отслеживать эффективность бонусных программ, прогнозировать поведение клиентов, оптимизировать расходы на маркетинговые кампании и повышать пожизненную ценность клиента (LTV). Таким образом, комплексное использование бонусных систем и CRM-платформ формирует устойчивую лояльность, повышает финансовую отдачу от маркетинговых вложений и укрепляет конкурентные позиции торговых компаний на рынке.

В результате нашего исследования по данной теме мы предлагаем следующие предложения:

- ✓ Интегрировать бонусные системы с CRM-платформами, чтобы обеспечить полное управление клиентскими данными и персонализированные коммуникации, повышающие эффективность программ лояльности.
- ✓ Разрабатывать омниканальные стратегии взаимодействия, обеспечивая согласованность сообщений во всех каналах: онлайн-магазины, мобильные приложения, социальные сети и e-mail-рассылки.
- ✓ Использовать сегментацию и персонализацию, анализируя историю покупок, частоту взаимодействия и предпочтения клиентов для формирования индивидуальных предложений и увеличения LTV.
- ✓ Внедрять аналитические инструменты и KPI, включая отслеживание повторных покупок, коэффициента удержания, отклика на акции и ROI маркетинговых кампаний, для постоянного улучшения программ лояльности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kotler P., Keller K. Marketing Management. — Pearson, 2019.
2. Kumar V., Reinartz W. Customer Loyalty and Lifetime Value. — Harvard Business Review, 2018.
3. Buttle F., Maklan S. Customer Relationship Management. — Routledge, 2020.
4. Verhoef P. et al. Omnichannel customer experience. — Journal of Retailing, 2021.
5. Payne A., Frow P. Strategic Customer Management. — Cambridge University Press, 2017.
6. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2021.
7. Jalolovna M. S. Quality and Consumer Evaluation of Goods On The Market in an Innovation Economy //International Journal of Scientific Trends. – 2024. – Т. 3. – №. 1. – С. 93-96.
8. Jalolovna M. S. THE ROLE OF CONTENT MARKETING IN ATTRACTING AND RETAINING CUSTOMERS //Western European Journal of Historical Events and Social Science. – 2024. – Т. 2. – №. 3. – С. 22-26.
9. Маматкулова Ш. МЕҲНАТ БОЗОРИДА КАДРЛАР СИЁСАТИНИ ШАКЛАНТИРИШ БЎЙИЧА МАРКЕТИНГ ТАДҚИҚОТЛАРИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ //Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil. – 2024. – Т. 2. – №. 1. – С. 392-397.
10. Ловлок К., Райт Л. Маркетинг услуг. — СПб.: Питер, 2020.
11. Маматкулова Ш. ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА //Экономическое развитие и анализ. – 2024. – Т. 2. – №. 1. – С. 392-397.

- 12.Jalolovna M. S. Features of the development of the marketing strategy of the enterprise //European Journal of Molecular and Clinical Medicine. – 2020. – Т. 7. – №. 2. – С. 6194-6205.
- 13.Mamatkulova S. et al. Improvement of the GIS map of the potential of biomass for the development of bioenergy production in the Republic of Uzbekistan //AIP Conference Proceedings. – AIP Publishing, 2022. – Т. 2432. – №. 1.
- 14.Mamatkulova S. H. J. Communicative language teaching in the national context. TJE-Tematics Journal of Communication Skills ISSN 2277-3053, Vol-6-(Issue-1-2022), 2–5 [Электронный ресурс].
- 15.Маматкулова Ш. Ж. Место и роль маркетинговых исследований в маркетинговой деятельности промышленных предприятий //Архивариус. – 2020. – №. 8 (53). – С. 48-51.
- 16.Блэквелл Р., Миниард П., Энджел Дж. Потребительское поведение. — СПб.: Питер, 2021.
- 17.Mamatkulova S., Uzakov G. Assessment of the Gross Potential of Local Waste Based on Geoinformation Systems for Bioenergy Production //The Journal of CIEES. – 2021. – Т. 1. – №. 1. – С. 34-39.
- 18.Mamatkulova S. K. et al. Effect of microbiological biofertilizers on cotton fiber quality and expression of genes responsible for trait development //Niva Povolzhia (Niva Povolzhya). – 2022. – Т. 1. – №. 61. – С. 1004.
- 19.Juraev I. I., Mamatkulova D. J. THE CONCEPT OF INFLATION AND ITS'ESSENTIAL ROLE IN THE ECONOMY //International Scientific and Practical Conference World Science. – ROST, 2017. – Т. 2. – №. 5. – С. 42-43.
- 20.Jalolovna M. S. Use of modern marketing concepts in the activities of enterprises in the conditions of innovative and digital economy //Web of Discoveries: Journal of Analysis and Inventions. – 2023. – Т. 1. – №. 8. – С. 48-50.
- 21.Парасураман А., Зейтамл В. Качество обслуживания и удовлетворенность клиентов. — Journal of Marketing Research, 2019.
- 22.ママトクロヴァニルファル. 津田梅子の教育思想の特質に関する一考察: 女性の自立と地位向上をめぐる視点から : дис. – Waseda University, 2010.