

AmpeGo: új app a bevételek növelésére

A felhasználóknak kedvezményes vásárlási lehetőségeket, hasznos közlekedési és turisztikai információkat, a cégeknek pedig egy újfajta marketingeszközt kínál a magyar fejlesztésű AmpeGo közösségi alkalmazás, ami a maga nemében egyedülálló a piacon. Az applikáció alapítójával, Horváth Péterrel beszélgettünk.

Rövid idő alatt duplájára nőtt egy magyar startup által fejlesztett közösségi alkalmazás felhasználóinak a száma, amely tulajdonképpen egy virtuális közösségi applikáció, számos kiegészítő funkcióval.

Az AmpeGo névre hallgató, Androidra és iOS-re is ingyenesen letölthető alkalmazás a mindennapi élethez nyújt hasznos információkat, kezdve a valós idejű traffipax-helyszínektől, az Útinform-információkon át egészen a közelben található bankautomatákig, vagy múzeumokig, de például parkolást is lehet intézni az applikáció segítségével, sőt abban is segít, ha a bevásárlás után esetleg nem találják meg az autójukat a parkolóházban.

FOLYAMATOSAN BŐVÜLŐ ADATBÁZIS

Az alkalmazás legfontosabb eleme mégsem ez, mondta lapunknak Horváth Péter, az AmpeGo alapítója, hanem az a mintegy 1300 cégre és vállalkozásra épülő és folyamatosan bővülő adatbázis, amelynek segítségével a felhasználók értesülhetnek a különböző boltok, vagy éttermek aktuális akciójáról, kedvezményeiről.

Évekkel ezelőtt merült fel az ötlet a fejlesztőkben, hogy jó lenne egy olyan alkalmazást létrehozni, amely lehetőleg minél több hasznos gyakorlati információval szolgál a felhasználóknak.

Az elképzelés az volt, hogy felhasználói oldalról minél több információ elérhetővé váljon, de már a kezdeteknél fontos célkitűzés volt az üzleti szegmens beintegrálása is a rendszerbe. A tervezés és a programozás az elmúlt évben jutott el odáig, hogy elindulhatott a szolgáltatás, amelynek jelenleg több mint 20 ezer egyedi felhasználója van.

Ezen felül jelenleg mintegy 1300 cég, boltok, éttermek, szolgáltatók ajánlatai, akciói is megtalálhatók az AmpeGo-ban.

A rendszerben működik egy kedvezménykártya rendszer is, amellyel a kártya tulajdonosai kedvezményesen vásárolhatnak az alkalmazásban sze-

replő üzletekben, éttermekben. Horváth Péter szerint az AmpeGo kedvezménykártyájával átlagosan 11 százalékos kedvezménnyel lehet vásárolni. Ezen felül a felhasználók a már meglévő egyéb hűségkártyájukat is feltölthetik az alkalmazásba, rögzíthetik a kártya elő- és hátlapját, valamint vonalkódját, így a vásárláshoz nem szükséges az összes kártyát magánál tartaniuk, elegendő a tárolt képeket bemutatni.

Az AmpeGo használói igény szerint tevékenységi-, szolgáltatási-, vagy termékkör szerint szűrhetik, hogy milyen típusú akcióról szeretnének értesülni. Ha például az élelmiszerüzletek, vagy éttermek ajánlataira vagyunk kíváncsiak, elegendő egy egyszerű beállítást végrehajtani és máris megkapjuk az éppen aktuális kedvezményekről szóló információt. Az étterem akciójáról mindig üzenet érkezik az alkalmazáson belül. Az alkalmazás ráadásul azt is tudja, hogy a cellainformációk alapján az adott távolságon belül tartózkodó felhasználó automatikus üzenetet kap a közelben lévő szolgáltatók kedvezményes ajánlatairól, akciójáról.

ÚJFAJTA MARKETINGESZKÖZ

Üzleti oldalról az AmpeGo használatának kettős előnye van, mondta Horváth Péter. Egyfelől egy újfajta hatékony marketingeszközt biztosít a cégek, szolgáltatók számára. A partnercégeknek nem kell saját applikációt fejleszteniük, hiszen egy online irodából sajátjukként kezelhetik az AmpeGo tartalmait és testre szabhatják a felületüket.

A vállalatok az alkalmazás üzenetküldő rendszerének segítségével gyakorlatilag azonnal, célirányosan és korlátlan mennyiségben küldhetnek közvetlen információs anyagokat, képeket, sőt videókat is a potenciális vásárlóiknak.

Ezzel a hagyományos marketingeszközökhöz képest jóval nagyobb számban tudják elérni a célközönségüket, a felhasználók pedig percekben belül értesülhetnek a cég aktuális akciójáról és slágertermékeiről is.

A vállalkozások azt is beállíthatják, hogy az üzlettől milyen távolságra lévő



felhasználók kapják meg az üzeneteket, de természetesen akár országos szinten is kiküldhetők ezek az információk. Horváth Péter megjegyezte, hogy a cégek nemcsak a saját vásárlóiknak tudnak szóróanyagot küldeni, hanem az alkalmazás minden felhasználójának.

Ennél a lehetőségnél nagyobb előnnyel jár a partnercégek számára, ha nemcsak az applikáció üzletszintű listájában jelennek meg, hanem a forgalmuk és bevételük növelése érdekében hajlandók kedvezményeket is biztosítani a vásárlóknak. Ezzel a megoldással a partnercégek elérhetik a mintegy 1,2 millió klubtagot és kártyapartner, akik mind potenciális vásárlók lehetnek.

Az AmpeGo rendszerét használó vállalkozások három különböző csomag közül választhatnak aszerint, hogy milyen mélységű marketingcélokra szeretnék használni a rendszert. Az alapszintű csomagban csak az alkalmazás használata szerepel kiegészítő lehetőségekkel. Az ennél magasabb szintű csomagok a kiemelt kedvezményadó cégeknek és a törzsvásárlói kártyaprogramban részt vevő vállalkozásoknak ideálisak. Mindhárom csomagnak éves díja van.

Az AmpeGo előnye, hogy nemcsak vállalkozások, de önkormányzatok számára is kínál marketingmegoldást és ehhez az intézményeknek sem kell saját alkalmazást fejleszteniük. Az applikáció segítségével rendezvények, programok, kiállítások és egyéb helyi események legfontosabb információi azonnal eljutnak a felhasználókhoz, legyenek azok helyi lakosok, turisták vagy csak átutazók.

Az önkormányzatok így bemutatathatják a helyi látnivalókat és a cégekhez hasonlóan automatikus, időzített értesítéseket küldhetnek felhasználóiknak képek, videó, vagy nagy terjedelmű szöveg formájában, szinte azonnali eléréssel. A webirodán keresztül tartalmakat tölthetnek fel, amelyek megjelennek a megfelelő ikonok alatt, pl: látnivalók, események, hasznos infók.

Horváth Péter elmondta, hogy terveik között szerepel a nagy élelmiszerláncok bevonása is a rendszerbe. Számukra többek között az lehet az előnye az AmpeGo használatának, hogy segítségével jelentősen csökkenthetők például a szóróanyagok legyártására, kinyomtatására fordított költségek és az sem mellékes, hogy az alkalmazás használata környezetbarát, nincs szükség több ezer oldalnyi nyomtatott anyag legyártására, hiszen például pdf, vagy videó formátumban sokkal egyszerűbben lehet eljuttatni az adott akcióról szóló információt a vásárlóknak.

Az AmpeGo-val gyorsabban le lehet futtatni egy akciós kampányt, vagy egy termék megismertetését az ügyfelekkel. Ha pedig egy cég nemcsak az applikációt használja, hanem a kedvezménykártyát is igénybe veszi, akkor nagy összeget takaríthat meg a marketingköltségeken is.

A fejlesztők célja, hogy az egyedi felhasználók és a cégpártnerek is minél nagyobb számban ismerjék fel az applikáció nyújtotta lehetőségeket. „Akkor lennénk elégedettek, ha néhány év alatt sok százezer főre nőne a felhasználóink száma” – mondta Horváth Péter.

Az AmpeGo a közeljövő egyik legdinamikusabban fejlődő közösségét építi ki, ahol a felhasználók a kedvezményes vásárlási lehetőségeken túl egymást és a biztonságos közlekedést segítik a turizmussal ötvözve – tette hozzá Horváth Péter.

Naprakész, friss hírek és információk weboldalainkon