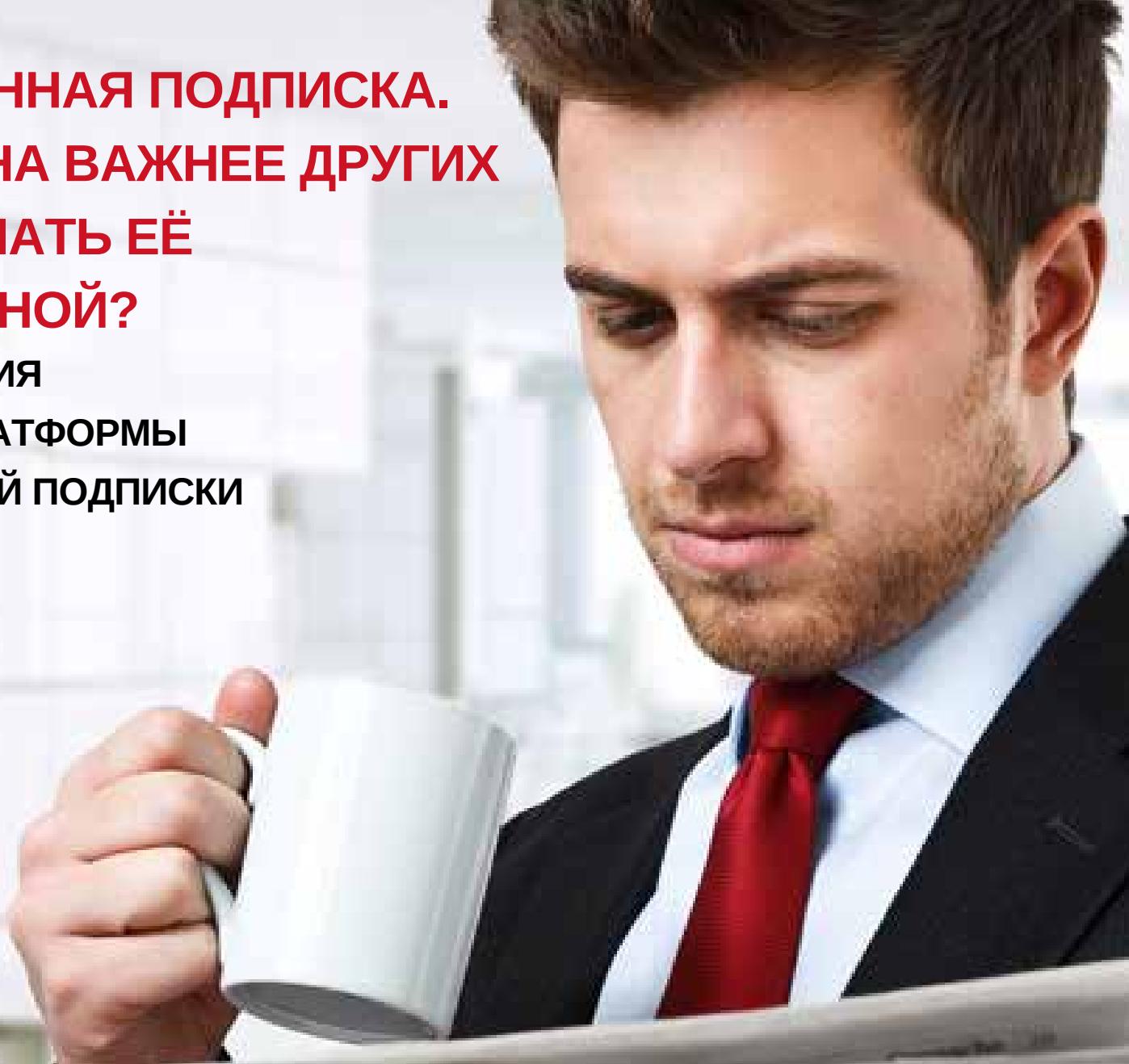


# РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА. ПОЧЕМУ ОНА ВАЖНЕЕ ДРУГИХ И КАК СДЕЛАТЬ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОЙ?

ОПЫТ СОЗДАНИЯ  
ОБЛАЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ  
РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ

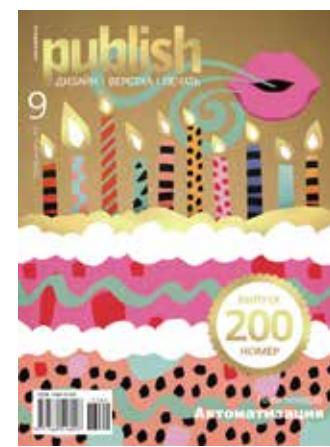
Павел Христов



XIII Ежегодный профессиональный форум российских издателей  
«Издательский бизнес/Publishing Expo. Перезагрузка»,  
7-8 сентября 2017, Москва.

ОБЛАЧНАЯ  
ПЛАТФОРМА  
РЕДАКЦИОННОЙ  
ПОДПИСКИ

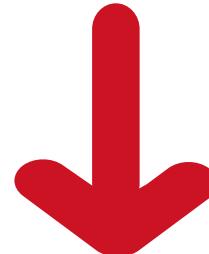
Издательство «Открытые системы» 25 лет  
выпускает специализированные и массовые издания



# ЧТО ПРОИСХОДИТ С ПОДПИСКОЙ?

Традиционные инструменты привлечения подписчиков  
перестали работать:

- Уходит традиция подписываться
  - Потеря интереса к чтению
- Удорожание стоимости полиграфической продукции
  - Работать по старинке нельзя



Отрицательная динамика сегмента подписки.  
В 2016 году – падение на 3% в рублевом выражении  
и 7% в тиражах (Роспечать, 2017)

# ТРАНСФОРМАЦИЯ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

УСПЕШНОЕ ИЗДАНИЕ = МУЛЬТИФОРМАТНОЕ ИЗДАНИЕ



Печатная версия



Digital



Мобильная версия



Сайт, социальные сети



Спецпроекты



Мероприятия

## НУЖНА РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА

В настоящее время **периодическое печатное издание** (особенно нишевое) является **успешным**, если это медиапроект в печатном и цифровом исполнении, дополнен мероприятиями, спецпроектами и т. д.

Но для этого нужно **хорошо знать** своего читателя и иметь с ним **постоянный канал коммуникации**. Классическая модель подписки через почту в данном случае не работает.

**Работает только редакционная подписка**, позволяющая накапливать полную базу данных о подписчиках.

Современные **цифровые технологии** потенциально способны сделать эти процессы исключительно **эффективными и доступными для каждого** издателя.

## ПОЧЕМУ ИЗДАТЕЛИ НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ИНСТРУМЕНТ РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ?

- у издателя нет сайта
- не хватает сотрудников
- удовлетворены традиционными способами подписки
- есть опасения, что вырастут затраты при внедрении редакционной подписки

Компании не готовы менять устоявшиеся процессы, не готовы осваивать новые инструменты.

### Выход есть!

Нужно автоматизировать издательские процессы и научиться работать по-новому!

# ПРЕИМУЩЕСТВА РЕДАКЦИОННОЙ ПОДПИСКИ

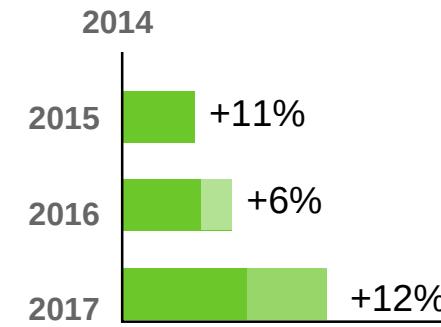
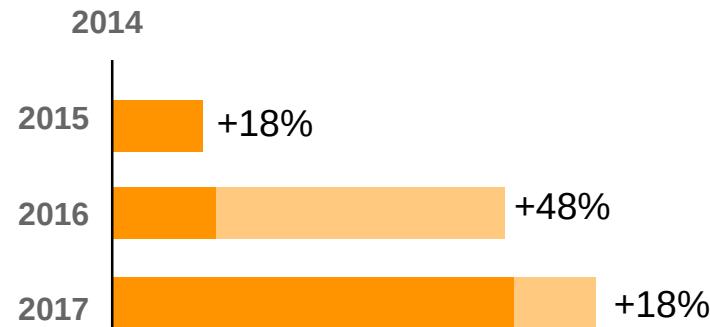
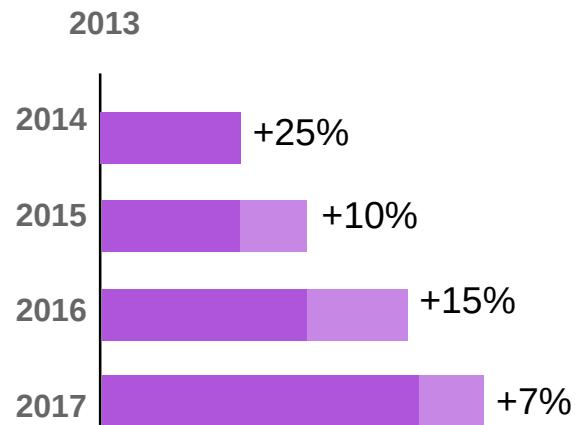
-  Возможность напрямую работать со своей аудиторией
-  Режим самообслуживания для клиентов
-  Снижение рисков и зависимости от посредников
-  Оптимизация финансового оборота
-  Продвижение подписки, увеличение количества подписчиков
-  Максимально гибкие условия для клиентов
-  Разнообразные программы лояльности
-  Возможность продажи цифровых версий изданий
-  Контроль качества доставки
-  Автоматизация электронного обмена документами
-  Интеграция с системами бухгалтерского учета

## НАШ ЦИФРОВОЙ ОПЫТ

- Первый сайт – 1996 год.
- Издательство разработало и внедрило систему учета розницы и подписки в 2001 году.
- Комплексная онлайн-система автоматизации редакционной деятельности – 2006 год.
- Мобильные приложения – 2012 год.
- Автоматизированная система редакционной подписки – 2013 год.

## РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫЕ МЫ ПОЛУЧИЛИ

- Рост доходов от редакционной подписки в первом полугодии 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года составил 25% (общие показатели по печатной и цифровой версиям)



- Доля электронных платежей составила 70% от общих поступлений, среди физических лиц – 80%

## РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫЕ МЫ ПОЛУЧИЛИ



- Возможность продажи архивных и тематических выпусков журналов, отдельных статей / материалов изданий



- Увеличение переподписки по всем изданиям



- Пополнение и актуализация базы подписчиков; валидация адресных данных



- Возможность интеграции с внешними программами лояльности («Малина», «Сбербанк Спасибо» и др.)



- Сокращение затрат на персонал отдела подписки



- Сокращение расходов на досыл и повторные отправки изданий



- Возможность оперативного анализа результатов деятельности отделов подписки и маркетинга

## ОТ ВНУТРЕННЕЙ СИСТЕМЫ – К ИНСТРУМЕНТУ, ДОСТУПНОМУ ДЛЯ ВСЕГО РЫНКА

Типовое решение, которое просто внедряется, не требует значительных первоначальных затрат, специальной ИТ-квалификации.

«Облачная платформа редакционной подписки и персонализированных коммуникаций».



В начале 2017 года проект  
получил поддержку  
Фонда содействия инновациям.

# ВОЗМОЖНОСТИ ОБЛАЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ ПОДПИСКИ





## БАЗОВЫЙ ПАКЕТ

1

подписчику:

- инструмент для самостоятельного оформления подписки на сайте
- осуществление платежей через платежные системы

2

рабочее место: менеджер по подписке

- формирование и редактирование карточки клиента, заказа, документа на оплату
- отслеживание и сопровождение заказов, созданных подписчиком самостоятельно
- отслеживание оплаты
- формирование выборки заказов по различным критериям

# БАЗОВЫЙ ПАКЕТ



## КОНСТРУКТОР ПОДПИСНОЙ ФОРМЫ

Выберите способ доставки (для печатных изданий) **начало подписки**

Почтовая доставка   Доставка курьером   Получить в офисе издательства

Апрель 2017

PDF доставляется на Ваш e-mail

Выберите страну **Россия**

Издание   Версии   Период месяцев   Цена

Директор информационной службы (CIO.RU)  
10 выпусков   Печатное   PDF   12   3080 руб. **X**

Ваша цена **3080 руб.**   **Оформить заказ**

Данные для доставки

Укажите Фамилию и Имя: \* E-mail: \*   Ваш телефон: **dzuba@osp.ru**   +7()

Индекс:   Регион:   Район:

Город: \*   Входящий нас. пункт:

Улица: \*   Дом: \*   Корпус:   Квартира:

Выберите платежную систему

Яндекс деньги   VISA   MasterCard   QIWI   Квитанция (Сбербанк)

Яндекс.Деньги   Visa, MasterCard   QIWI   Квитанция (Сбербанк)

Оплатить

## БАЗОВЫЙ ПАКЕТ



### РАБОЧЕЕ МЕСТО МЕНЕДЖЕРА ПО ПОДПИСКЕ

ПОЗВОЛЯЕТ:

ОБСЛУЖИВАТЬ ЗАКАЗ КЛИЕНТА  
ФОРМИРОВАТЬ ОТЧЁТЫ

- 1) Редактировать созданную клиентом карточку подписки в режиме онлайн
- 2) Немедленно связываться с клиентом для помощи при оформлении подписки
- 3) Формировать:
  - карточку новой подписки по заявке клиента
  - выставлять счет/квитанцию
  - заказ на продление подписки
  - выборки заказов, требующих продление подписки
  - выборки по заданным критериям на основе фильтров и тегов с возможностью сохранения набора фильтров
- 4) Отправлять письма клиенту по заданным шаблонам, включая счета и квитанции на оплату
- 5) Отслеживать оплату заказов
- 6) Вносить комментарии в заказ по результатам звонка клиенту
- 7) Информировать подписчика о поступлении оплаты
- 8) Экспортировать содержимое выборок в табличный формат



## ОТСЛЕЖИВАНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКАЗА В БЭК-ОФИСЕ



## БАЗОВЫЙ ПАКЕТ

### ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЁТОВ ПО ЗАДАННЫМ КРИТЕРИЯМ

- Возможность фильтрации базы по любой комбинации атрибутов, в т.ч.:
  - название издания,
  - способ оплаты,
  - диапазон дат отправки и т.д.
- Отчеты могут показывать:
  - количество подписок на выбранное издание;
  - оплаты в заданный период;
  - количество подписок на печатную/цифровую версии;
  - состояние оплаты;
  - подписки по определенным акциям и др.

## СТАНДАРТНЫЙ ПАКЕТ



### АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ОТГРУЗКА ЦИФРОВЫХ ВЕРСИЙ

Автоматизированная отгрузка цифровых версий позволяет предоставлять доступ к вышедшим номерам цифровых изданий без участия менеджера.

График  
выхода изданий

Оплаченные или  
призовые заказы  
на цифровые версии

Предоставление доступа  
к цифровой версии издания  
по электронным  
адресам подписчиков

# СТАНДАРТНЫЙ ПАКЕТ



## ИНСТРУМЕНТ ПРОДЛЕНИЯ ЗАКАЗОВ

При продлении заказа система в точности переносит все составляющие и условия (скидки, период подписки, адрес подписки, тип доставки) в следующий заказ. Месяц начала подписки выбирается как следующий месяц за месяцем окончания продлеваемого заказа.

ID	Подпись	Статус	Сумма	Способ оплаты	Способ доставки	Дата создания	Метка	
71852	Страны Даниил	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-20 12:45:00	osp_discount
71849	Макарова Наталья Дмитриевна	оплачен	match	800	наличные	почта	2017-03-20 12:18:54	nx_subscription
71850	Любимова Елена	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-20 11:31:03	osp_discount
71851	Любимова Елена	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-20 11:30:48	osp_discount
71852	Любимова Елена	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-20 09:47:33	osp_discount
71853	Любимова Елена	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-20 08:32:33	Продление с 54757
71841	Шлыкова Анна	оплачен	ротумашка	1056	зп. платеж	почта	2017-03-19 21:59:20	osp_discount
71840	Смирнов Сергей	готов	см	0	без оплаты	pdf	2017-03-19 21:46:57	osp_discount
71839	Ганилова Марина	оплачен	ротумашка	1320	зп. платеж	почта	2017-03-19 20:30:37	ротумашка_subscribe
71837	Архипова Юлия	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-19 17:14:49	osp_discount
71834	Адаменко Михаил	готов	см	900	зп. платеж	почта	2017-03-19 15:26:00	osp_subscription
71833	Адаменко Михаил	готов	см	1800	без	почта	2017-03-19 15:23:58	osp_subscription
71832	Ларина Татьяна	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-18 22:50:53	sm_act_client
71829	Голомыкова Ольга Николаевна	готов	match	1880	зп. платеж	почта	2017-03-18 14:27:43	osp_subscription
71827	Людмила Дмитриевна	готов	ротумашка	0	без оплаты	pdf	2017-03-18 11:51:15	osp_discount
71826	Харитонов Николай	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-18 10:01:37	sm_act_client
71825	Ромакова Ирина	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-17 23:56:53	osp_discount
71821	Потапова Ольга	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-17 23:00:04	osp_discount
71820	Перегудова Ирина	готов	Classmate	0	без оплаты	pdf	2017-03-17 22:17:21	osp_discount
71819	Кадириева Елена	готов	ротумашка	0	без оплаты	pdf	2017-03-17 18:41:47	pon_act_client
71818	Неклюков Ринат	готов	ротумашка	420	зп. платеж	pdf	2017-03-17 17:56:06	pon_act_client
71815	Патрик Екатерина Евгеньевна	готов	match	940,5	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:30:53	nx_subscription
71814	Клинико Татьяна (Дылкова Татьяна)	готов	match	1188	без	почта	2017-03-17 17:29:17	nx_subscription
71813	Лазарева Светлана	готов	match	990	без	почта	2017-03-17 17:27:43	nx_subscription
71812	Королюк Ксения	готов	match	990	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:26:05	nx_subscription
71811	Слименко Ирина	готов	match	990	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:23:44	nx_subscription
71810	Быкова Лариса Леонидовна	готов	match	990	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:21:33	nx_subscription
71809	Киселева Юлия Николаевна	готов	match	990	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:19:15	nx_subscription
71807	Макарова Адели	готов	match	990	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:14:04	nx_subscription
71806	Алтонова Анна Михайловна	готов	match	1584	без	pdf	2017-03-17 17:12:04	nx_subscription
71805	Брежненко Татьяна	готов	match	1584	зп. платеж	pdf	2017-03-17 17:09:56	nx_subscription
71804	Морец Наталья Федоровна	готов	match	1980	зп. платеж	почта	2017-03-17 17:04:09	nx_subscription

# СТАНДАРТНЫЙ ПАКЕТ



## ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В личном кабинете подписчика реализована возможность оформить новую подписку. Там хранятся все ссылки на журналы, на которые подписчик был подписан или покупал.

Новая подписка Подписки Ваши журналы Рассылки Компания Профиль Выход

Архив журналов

Выбор журнала

Мир ПК computerworld Директор

Мир ПК #05/14  
Мир ПК #04/14  
Мир ПК #03/14  
Мир ПК #02/14  
Мир ПК #01/14  
Мир ПК #12/13  
Мир ПК #11/13  
Мир ПК #10/13  
Мир ПК #09/13  
Мир ПК #08/13

Подписки Покупки

Ниже ссылки на журналы на которые вы были подписаны или купили. Кликните для загрузки.

Отправьте нам сообщение



## РАСШИРЕННЫЙ ПАКЕТ

- 1** Все функции стандартного пакета +
- 2** Рабочее место: руководитель службы подписки
- 3** Рабочее место: маркетолог
  - Реализация маркетинговых акций
  - Рассылки по выборкам
- 4** Личный кабинет для юридических лиц
- 5** Формирование аналитических отчетов
- 6** Возможность контроля за действиями всех сотрудников в системе.

## РАСШИРЕННЫЙ ПАКЕТ



### РАБОЧЕЕ МЕСТО МАРКЕТОЛОГА

#### ПОЗВОЛЯЕТ

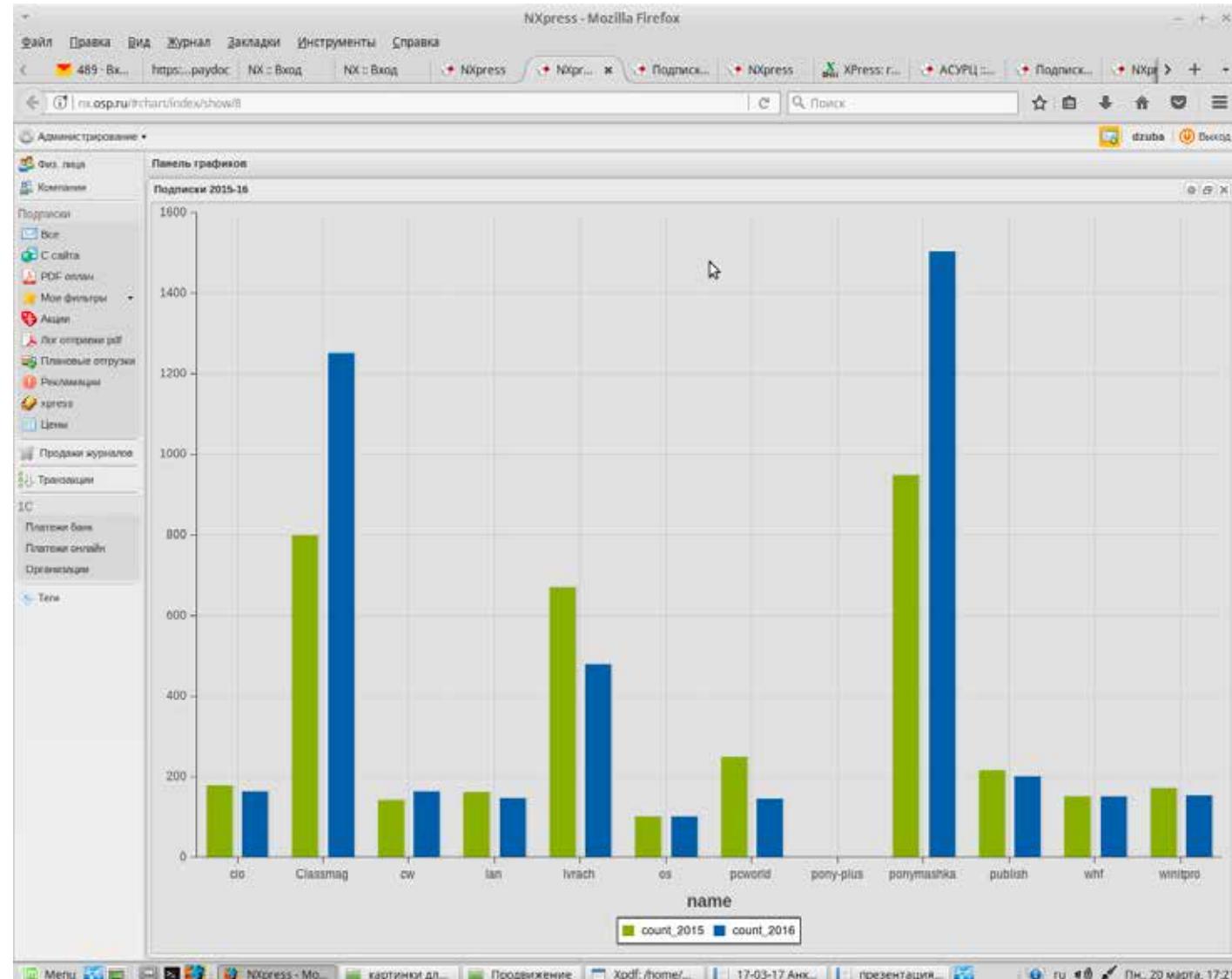
- создавать акции в системе с набором параметров (дата начала, окончания, условие акции скидка/специальная цена/промокод) и ссылкой на страницу подписки по этой акции
- формировать выборки по заданным критериям на основе фильтров и тегов с возможностью сохранения набора фильтров
- осуществлять по сформированной выборке рассылку информационных материалов
- вносить комментарии в заказ по результатам звонка клиенту. Эта функция также доступна для менеджера по подписке.



# РАСШИРЕННЫЙ ПАКЕТ



## ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЁТОВ



СПАСИБО!  
ГТОВЫ ОТВЕТИТЬ  
НА ВАШИ ВОПРОСЫ.  
ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ.

ООО «Димео»

**Павел Вячеславович Христов**

Тел.: (495) 725-47-80

E-mail: [dimeo2016@yandex.ru](mailto:dimeo2016@yandex.ru)