

20 февраля 2026 г.

# Dealsy: платформа, которая превращает маркетинг в благодарность

*Новый инструмент персонализированных офферов помогает брендам монетизировать клиентскую базу и выстраивать лояльность*

Российский рынок MarTech пополнился новым игроком: запустилась платформа Dealsy от компании Рапорто — интеллектуальный сервис подбора персонализированных подарков, бонусов и предложений для клиентов брендов. Платформа решает две ключевые бизнес-задачи одновременно: помогает монетизировать существующую клиентскую базу и привлекать новую аудиторию через механику кросс-промо.

## Персонализация вместо баннерной слепоты

Традиционный таргетинг всё менее эффективен: пользователи научились игнорировать нерелевантную рекламу, а бренды теряют бюджеты на показы, которые никого не конвертируют. Dealsy предлагает принципиально иной подход.

В основе платформы — технология сегментации: компания-партнёр самостоятельно определяет сегменты своей аудитории на основе собственной аналитики и данных, а Dealsy под каждый сегмент подбирает наиболее подходящие офферы. Результат — персональная витрина, где каждый пользователь видит предложения, соответствующие его реальным интересам и поведению, а не случайные скидки.

Это напрямую влияет на конверсию: когда предложение попадает в потребность, CR в целевое действие растёт без увеличения рекламного давления.

## Монетизация базы через кросс-промо

Dealsy работает как экосистема для органичного взаимодействия брендов с аудиторией друг друга. Компании, закрывающие разные потребности одной и той же целевой аудитории, могут рекомендовать продукты партнёров без

агрессивного рекламного давления — дополняя пользовательский опыт, а не перегружая его.

Для бизнеса это означает дополнительный канал монетизации существующей клиентской базы и инструмент привлечения новых клиентов через аудитории партнёров — без затрат на классический медийный охват.

## Лояльность как язык благодарности

Один из ключевых сценариев использования Dealsy — программы лояльности нового формата. Платформа позволяет брендам не просто стимулировать повторные покупки, а по-настоящему благодарить клиентов: через персональные подарки, бонусы и предложения, подобранные именно для этого человека в нужный момент.

В такой модели коммуникация перестаёт восприниматься как реклама — она становится жестом внимания. Это принципиально меняет качество отношений бренда с аудиторией и одновременно создаёт дополнительный источник монетизации через интегрированные офферы партнёров.

Давид Цомаев, директор по новым продуктам компании Рапporto: *«Сегодня бренды конкурируют не только за кошелёк клиента, но и за его терпение. Dealsy — это попытка изменить правила игры: меньше шума, больше ценности. Мы хотим, чтобы маркетинг перестал быть навязчивым и стал желанным».*

Александр Маршов, CEO группы компаний Рапporto: *«Dealsy — логичный шаг в развитии нашей экосистемы продуктов. Мы убеждены, что будущее за омниканальным маркетингом, где данные, технологии и партнёрства работают как единая система. Наша роль — помогать брендам выстраивать коммуникацию, которая создаёт ценность для пользователя и устойчивый рост для бизнеса»*

### О платформе

Dealsy от Рапporto — интеллектуальная платформа подбора персонализированных подарков и предложений для клиентов брендов. Платформа объединяет технологию сегментации аудитории, механику кросс-промо и инструменты программ лояльности в единой экосистеме. Миссия Dealsy — сделать маркетинговую коммуникацию релевантной для каждого пользователя и взаимовыгодной для брендов.

Контакты

8 (495) 260-55-66

[info@rapporto.ru](mailto:info@rapporto.ru)