

System Lojalnościowy „Lojalka”

„Lojalka” to kompletny system lojalnościowy dla małych i średnich firm dowolnej branży, których głównym celem będzie wyróżnienie i wynagrodzenie lojalnych klientów. Ogólna idea działania jest następująca: klienci gromadzą punkty za dokonane zakupy i mogą zamienić te punkty na nagrody lub rabaty. Taki jest rdzeń systemu „Lojalka”. Szczegółowa funkcjonalność jest dopasowana do wymagań i specyfiki konkretnej branży, produktów i sposobu dystrybucji. Oferujemy również wykonanie dedykowanego, kompleksowego systemu lojalnościowego dopasowanego optymalnie do potrzeb konkretnego klienta. Firma CardCo zajmuje się projektowaniem dowolnych systemów lojalnościowych funkcjonujących w oparciu o karty stałego klienta.



System Lojalnościowy "Lojalka"

Podstawowy system lojalnościowy zawiera następujące parametry:

- o Karty stałego klienta (identyfikator klienta) - kartą stałego klienta może być karta magnetyczna, karta z kodem kreskowym oraz karta elektroniczna zbliżeniowa lub stykowa, karta plastikowa z numerem;
- o Naliczanie punktów umożliwia aplikacja lojalnościowa działająca na komputerowym stanowisku kasowym, punkty mogą być naliczane ze względu na następujące warunki spełniane przez klienta np.: zakup towarów na określonej kwotę, zakup produktu premiowanego;
- o Gromadzenie danych o transakcjach klienta - system zapamiętuje wszystkie transakcje realizowane przez klientów objętych programem lojalnościowym. Rejestracją objęte są zarówno transakcje sprzedaży, jak również transakcje związane z programem lojalnościowym,
- o Rozpoznawanie statusu karty w zależności od stopnia komplikacji obsługiwanego programu lojalnościowego, z każdą z kart powiązać można czas jej ważności oraz status. W efekcie możliwa jest realizacja scenariuszy blokowania kart, zgłaszania kradzieży karty itp.,
- o Przeliczanie transakcji sprzedaży na punkty - dla każdej rejestrowanej transakcji sprzedaży wyznaczana jest jej równowartość w punktach. System umożliwia realizację bardzo szerokiej gamy reguł realizujących to przeliczenie. Reguły te mogą brać pod uwagę bardzo wiele czynników a wśród najważniejszych z nich wymienić należy: datę i czas realizacji transakcji, typ karty, lokalizację placówki, kwotę transakcji oraz asortyment transakcji;
- o Nagradzanie klienta - system jest elastyczny pod względem mechanizmów nagradzania lojalnego klienta. W zależności od wymagań odbiorcy, możliwa jest zamiana punktów na nagrody rzeczowe;
- o Rezerwacja nagród - system udostępnia mechanizmy rezerwowania nagród,
- o Udzielanie rabatów - istnieje możliwość realizacji programów, w których nagrodą za lojalność klienta jest udzielony mu rabat, taka forma nagradzania nie jest powiązana z konsumpcją punktów z konta klienta. System umożliwia definiowane szerokiej gamy reguł wyznaczających wartość udzielonego rabatu;
- o Przydzielanie punktów poza transakcją sprzedaży - system umożliwia przydzielanie punktów klientowi poza transakcją sprzedaży z okazji specjalnych akcji marketingowych;
- o Informowanie klienta o stanie konta - system udostępnia klientowi możliwość sprawdzania stanu swojego konta poza transakcją sprzedaży. W przypadku, gdy realizowany program lojalnościowy wspiera rabaty powiązane z kontem, klient będzie również informowany o swoim aktualnym poziomie rabatu. Poza tym, w zależności od architektury systemu, istnieje możliwość informowania klienta o stanie jego konta po każdej zrealizowanej transakcji.

Możliwości techniczne systemu:

- o Karty magnetyczne, karty z kodem kreskowym, karty elektroniczne zbliżeniowe lub stykowe, karty plastikowe z numerem;
- o Czytnik kart chipowych, zbliżeniowych, magnetycznych, czytniki kodów kreskowych, terminale;
- o Architektura programu lokalna lub rozproszona;
- o Transmisja danych z czytników przez TCP/IP, RS485, RS232, USB, Ps2 Wi-Fi;

W ramach systemów lojalnościowych CardCo zapewnia:

- o Stworzenie nowych lub dostosowanie istniejących systemów umożliwiających obsługę transakcji lojalnościowych;
- o Dostarczenie i instalacja komputerowych systemów lojalnościowych;
- o Szkolenie pracowników upoważnionych do obsługi systemu;
- o Elektroniczne przetwarzanie danych, generowanie i przesyłanie ustalonych raportów na temat transakcji lojalnościowych;
- o Dostęp do dedykowanej strony internetowej umożliwiającej pozyskanie informacji o aktualnej ilości punktów;
- o Dostarczanie kart stałego klienta;
- o Pomoc techniczną i interwencje serwisowe.

Korzyści wynikające z zastosowania systemu lojalnościowego:

- o Kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy w oczach klienta,
- o Wzrost obrotu i zysku firmy,
- o Pozyskiwanie wiedzy na temat koszyka zakupów klienta,
- o Związanie najlepszych klientów z firmą,
- o Precyzyjne stosowanie akcji promocyjnych,
- o Uzyskanie gwarancji ponawiania zakupów,

Wymagania systemowe (minimalne):

- o Procesor: Pentium IV 1.8 Ghz;
- o Pamięć: RAM 512 MB;
- o System operacyjny: Windows XP/2000/Vista 7;
- o Wolne miejsce na dysku: 50MB (bez serwera SQL);
- o Microsoft SQL Server 2005 Express.

CARDCO SP. Z O.O.

ul. Górnicza 12 / 14

91 - 765 Łódź

tel (042) 656 21 15, 617 28 28

fax (042) 617 26 54

biuro@biometria.pl, www.biometria.pl

biuro@cardco.pl, www.cardco.pl

