

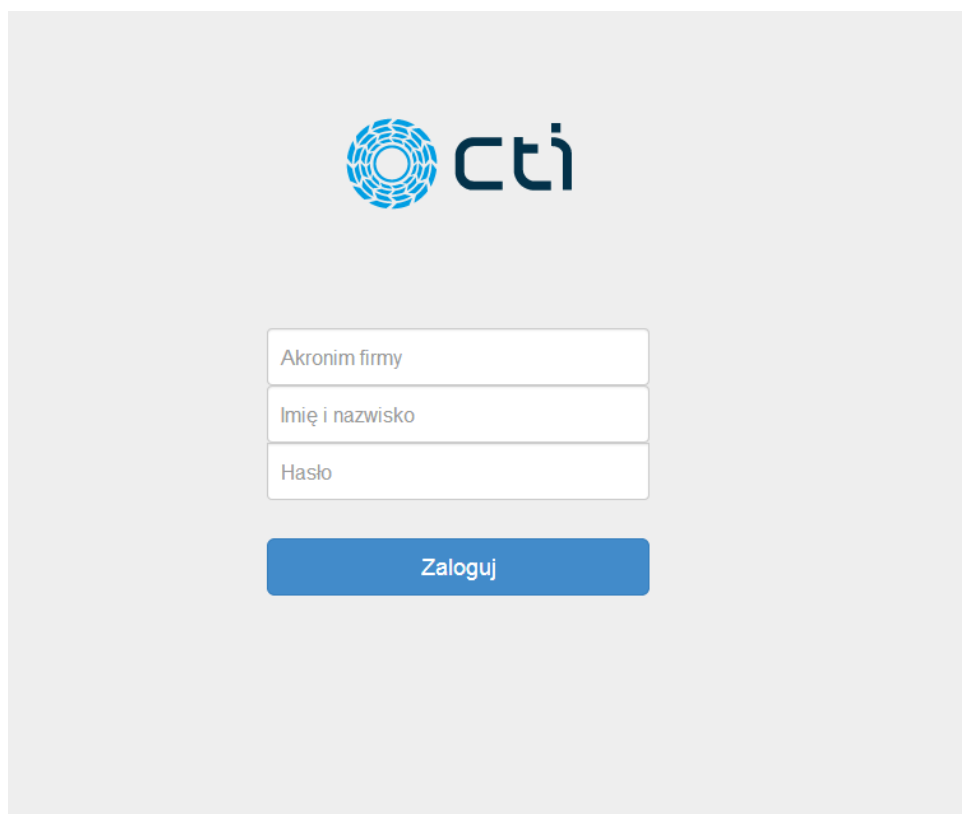
PROGRAM LOJALNOŚCIOWY BY CTI

Opis w wersji skróconej



1. Opis produktu

Aplikacja „Program Lojalnościowy” dedykowana jest dla małych, średnich i dużych firm dowolnej branży, których głównym celem jest wyróżnienie i wynagrodzenie lojalnych Klientów. To skuteczny i sprawdzony sposób na przywiązanie Klienta do firmy, zdobywanie nowych Klientów, tworzenie nowych kanałów komunikacji, zdobywaniu informacji o Klientach. Kontrahenci mogą przystąpić do programu w trybie grupowym – punkty naliczane są w ramach jednego konta lub w trybie indywidualnym – każdy z handlowców/przedstawicieli kontrahenta zbiera punkty na własne konto. Dzięki wprowadzeniu „Programu Lojalnościowego” można obserwować wymierne efekty z prowadzonych działań marketingowych. Firma jest w stanie zbadać rzeczywisty potencjał poszczególnych kanałów dystrybucji, czy też kanałów oddziaływania na Klienta.



cti

Akronim firmy

Imię i nazwisko

Hasło

Zaloguj



W skład programu wchodzi aplikacja internetowa umożliwiająca:

Po stronie uczestnika:

- sprawdzenie ilości zdobytych punktów,
- wymianę punktów oraz dostęp do listy wybranych nagród,
- wgląd do historii – lista operacji na podstawie których zostały przydzielone bądź odjęte punkty.

Po stronie organizatora:

- zarządzanie nagrodami,
- dostęp do informacji o wybranych nagrodach przez uczestników,
- wgląd do informacji na temat uczestników programu,
- zarządzanie ilością przydzielanych punktów na poszczególnych towarach, grupach towarów, marce towaru lub też producencie.



Nagroda 1

Opis nagrody nr 1
Dodatkowa linia opisu

Wartość: 1000 punktów

Wybierz



Bazując na doświadczeniach naszej firmy, jesteśmy w stanie zaproponować aplikację „Program Lojalnościowy” konkretnie dostosowaną do indywidualnego Klienta, biorąc pod uwagę wszystkie istotne elementy: gromadzenia informacji o preferencjach zakupowych oraz zachowaniu się poszczególnych Klientów, którzy biorą udział w programie. Pozwala to na bieżące śledzenie zakupów Klienta, a co najważniejsze prognozowanie popytu na produkty, czy usługi. „Program Lojalnościowy” może więc służyć nie tylko do motywowania Klientów do dalszych zakupów, ale również do pozyskania wielu ważnych informacji na temat przebiegu programu oraz badania oczekiwań rynku.

