

Kundklubbar skapar lojalitet



SNABBASTE VÄGEN TILL
BEKYMMERSFRIA BUTIKER

Besöksadress:
Ynglingagatan 12, Stockholm

Telefon:
08-586 400 00

E-post:
info@bedege.se

Hemsida:
www.bedege.se

Ett mycket effektivt sätt att skapa kundlojalitet är att erbjuda kunderna medlemskap i en kundklubb, med personliga klubb-, poäng- och lojalitetskort.

Kunden drar kortet i samband med köp och samlar därmed poäng som registreras. Uttag av poängen sker efter regler som bestäms av butiken/kedjan. Uttag sker där poäng är ett eget betalmedel och kan styras mot önskat konto.

Kortet kan "fyllas på" och får därmed funktionen av refill-kort och kan t.ex. ersätta tillgodokvitton vid returer.

Varje medlem har ett eget kontaktkort i kundklubben där information om t.ex. namn, postadress, e-postadress och mobilnummer kan läggas in. Här ser man medlemmens saldo för inestående och utgivna poäng.

Det finns möjlighet att segmentera medlemmarna i grupper, t.ex. småbarnsfamilj och storkund. För att tilldela medlemmar till en viss grupp finns mycket kraftfulla verktyg för att analysera medlemmarnas inköpsmönster. Med hjälp av detta verktyg kan man få svar på:

- var, i vilken butik sker inköpen
- när, vid vilken tidpunkt sker inköpen
- vad, vilka varor köps
- hur mycket, vilka är köp beloppen

Om man vet vilka kunder som är intresserade av en viss typ av vara kan man skapa riktade erbjudanden och kampanjer t.ex.

- rabatt på blöjor till småbarnsfamiljer
- rabatt på viss vara till storkunder

Utskick kan göras på olika sätt, t.ex. e-mail

Lojala kunder går gärna till samma butik flera, flera gånger.

eller post beroende på vilken information som finns registrerad på kundkortet.

Som en tilläggstjänst går det att hantera poängsaldo på Internet. Medlemmar kan på så sätt logga in på butikens/ kedjans Internetbutik och se aktuellt poängsaldo.

Eftersom hela transaktionshanteringen sker i butikens/ kedjans eget system tillkommer inga kostnader för externa tjänsteleverantörer.

Genom att använda kundklubbar ökar kundlojaliteten och därmed även möjligheterna till ökad försäljning.

SNABBA FAKTA

Med Microsoft Dynamics NAV 4.0 och LS-Retail 4.10 (eller senare versioner) går det att få Kundklubb-lösning med helintegrerad kort-hantering.

Med Kundklubb-lösningen kan man bla:
Se kontaktuppgifter om varje medlem
Skapa riktade erbjudanden och kampanjer
Segmentera medlemmarna i olika grupper, och analysera medlemmarnas inköpsmönster

Utöver detta behövs de praktiska kundkortet, som ser ut som vanliga kreditkort. Dessa kan vi tillverka efter era önskemål (design och grafisk profil).

Tilläggstjänst:

Hantera poängsaldo på Internet, medlemmarna kan logga in på butikens/ kedjans Internetbutik och se aktuellt poängsaldo.

Kundklubb