



Программа лояльности

БОНУС **ПЛЮС**

**Что такое программа лояльности
и как она помогает зарабатывать?**

Конспект к видео



Что такое программа лояльности и зачем она нужна?

Программа лояльности

1. Определение Программа Лояльности

- это набор маркетинговых инструментов, помогающий:
 - формировать клиентскую базу
 - увеличить количество продаж,
 - сократить время повторной покупки,
 - увеличить количество постоянных клиентов,
 - увеличить средний чек,
 - улучшить коммуникацию с клиентом,
 - уйти от обезличенных продаж, к продажам с привязкой к конкретному клиенту,
 - улучшить конверсию покупок по вашим смс, e-mail рассылкам.

2. Что дополнительно получит ваша компания от использования программы лояльности?

Программа лояльности позволит вам, во-первых, получить информацию о вашем клиенте:

- Контактные данные клиента: Номер телефона, e-mail;
- Фамилию, Имя, отчество, Пол, Возраст, Дату рождения клиента;
- Семейное положение клиента: Замужем или Женат, сколько детей
- Предпочтения клиента: Любит красный цвет, Любит спортивный стиль и т.д.;
- Сколько ваша компания заработала на клиенте;
- Сколько раз клиент приходил за покупками и с какой периодичностью.

Во-вторых, вы избавитесь от обезличенных продаж и каждая ваша продажа будет привязана к клиенту. Это позволит повысить вашу эффективность работы с клиентом, используя историю покупок для создания персональных предложений для клиента.

В обмен на возможность получить информацию о клиенте, вы выдаете клиенту карту лояльности, дающую клиенту привилегии: бонусы, скидки, подарки и т.д.

Знания о клиенте, его активности, позволят вам 100% увеличить доходы компании.

3. Как знания о клиенте позволят увеличить доходы компании?

Шаг 1: Регистрация клиента в программе лояльности

1. Вы обязательно должны получить достоверный номер телефона клиента. Номер телефона легко проверить через отправку на него СМС с кодом. Поэтому забудьте про бумажные анкеты, в которых можно указать не свои данные. А если вы в последствии отправите смс на недостоверный номер, то запросто можете попасть на штраф за нарушения законов о массовых рассылках.

2. Использование электронных анкет – упростит хранение и обработку данных о клиенте. Предусмотрите возможность самостоятельной регистрации клиента в программе лояльности, например, через сайт, социальные сети и QR-код наклейку, размещенную в вашей торговой точке. Кстати наклейка очень выручает, если у вас есть очереди. Самостоятельная регистрация клиента помогает вам сократить время обслуживания клиента. Я надеюсь вы не практикуете вариант, когда даете клиенту бумажную анкету и ручку, мол заполняй сам. Это антилояльность. Клиент пришел за покупкой, а не заниматься писаниной. Помните, получить максимально полные данные о клиенте в ваших интересах.
3. По максимуму узнайте у клиента дополнительную информацию, сколько детей и когда у них День Рождение, есть ли знаменательные даты у клиента, например, годовщина свадьбы, День Рождение домашнего животного и т.д. Все зависит от того, чем занимается ваша компания.

Правильно собранная информация о клиенте даст возможность обращаться к клиенту, не раздражая его, через СМС, звонки и письма с вашими предложениями в нужный момент, создавая повод для очередной покупки.

Шаг 2: Продажа клиенту товаров или услуг

Для повышения доходов компании вы должны добиться, что бы каждая продажа была привязана к конкретному клиенту. Это позволит собирать историю покупок. История позволит создавать индивидуальные акционные предложения для клиентов, мотивировать клиента на покупку, если его давно не было, сегментировать клиентов по предпочтениям. Такой подход повысит эффективность работы с клиентской базой и в результате вы больше заработаете.

Шаг 3: Работа с аналитикой по активности клиентов

Вы оперативно будете получать информацию по активности клиентов, что позволит корректировать стратегию развития компании. Вы получите следующую информацию:

- Сколько у вас разовых покупателей. Это те люди, которые пришли к вам, совершили покупку и больше никогда не вернулись по какой-то причине. Как работать с данным сегментом базы будет посвящен целый выпуск на канале БонусПлюс. Вы увидите, как дополнительно увеличить выручку на 7%, при минимальных затратах;
- Сколько постоянных клиентов. То есть, кто совершил третью, четвертую и т.д. покупку;
- Какой отток клиентов - сколько клиентов перестали совершать покупки. Динамика оттока по месяцам;
- Какой приток новых клиентов в разрезе каналов привлечения клиентом;
- Какая средняя частота покупок. Та периодичность, с которой клиент возвращается за очередной покупкой. Или совсем простым языком – сколько в среднем проходит дней между покупками одного клиента;
- Какой средний чек и средняя общая выручка от клиента.

Данная информация позволит увидеть проблемные места в компании и сконцентрироваться на их решении.

Стоимость сервиса БонусПлюс

1. Подключение

Подключение – **бесплатно.**

2. Абонентская плата

За один из способов проведения продаж:

- Рабочее место кассира БонусПлюс,
- Интерфейс системы учета 1С,
- Интерфейс системы учета МойСклад,
- Через API.

1 месяц
1 800 ₹

Списывается
60 рублей в сутки.

6 месяцев
9 300 ₹

Скидка 15%

12 месяцев
15 300 ₹

Скидка 30%

В абонентскую плату включено 2500 чеков (продаж) в месяц. При превышении месячного лимита, включенного в тариф, стоимость 1 дополнительного чека (продажи) – 0,25 рубля. Каждый дополнительный способ проведения продажи оплачивается дополнительно со скидкой 50% от абонентской платы.

За электронный вариант карты лояльности Wallet:

1 месяц
1 500 ₹

Списывается
50 рублей в сутки.

6 месяцев
7 650 ₹

Скидка 15%

12 месяцев
12 600 ₹

Скидка 30%

Работа через Смарт-кассы Эвотор, Модуль Касса

1 месяц

6 месяцев

12 месяцев

От 950 ₹

Списывается
50 рублей в сутки.

От 5 415 ₹

Скидка 5%

От 10 260 ₹

Скидка 10%

3. Автоматические СМС-уведомления

Автоматические СМС-уведомления

2,5 руб. за СМС

Отправку сообщений можно отключить в настройках личного кабинета управления программой лояльности.

Интеграция в 1С

(при необходимости)

Стоимость интеграции

программы лояльности БонусПлюс в одну конфигурацию 1С и последующая первая установка (через удалённый доступ) обновлённой конфигурации:

1С 8 версии

От 25 000 ₹

зависит от конфигурации

3-10 рабочих дней

1С 7 версии

Интеграцию не выполняем

В интеграцию входит:

- Доработка конфигурации 1С;
- Настройка одного рабочего места кассира и обучение специалистов компании (удаленно по телефону, удаленному доступу или Skype);
- Инструкция по настройкам сервиса в 1С.

PS

Мы открыты для диалога.
Возможна доработка, разработка нового функционала программы лояльности.
Высылайте Ваши потребности на email:
help@bonusplus.pro с подробным описанием требуемого функционала. Мы постоянно совершенствуем наш продукт.

С уважением, команда БонусПлюс

ООО «ИнфоПУШ»
ИНН/КПП 5405470236/540501001

630015, г. Новосибирск,
пр-т. Дзержинского, д. 1/3, оф. 1206

8 800 333-50-99
help@bonusplus.pro

<https://bonusplus.pro>



БОНУС ПЛЮС