



asw:loyalty



ISO 9001:2008 – Quality Management System
ISO/IEC 20000-1:2011 – IT Service Management System
ISO/IEC 27001:2013 – Information Security Management System

Moćan alat za kreiranje marketinških kampanja i programa lojalnosti, pridobijanje novih kupaca i negovanje i podsticanje postojećih. Korisniku omogućava rad sa karticama lojalnosti, definisanje različitih prodajnih akcija, nagrada, popusta kroz podršku savremenih koncepta kartica lojalnosti – skupljanje i trošenje bodova.

Borba za svakog kupca u uslovima koncentrisane konkurencije jedan je od problema sa kojim se suočavaju ne samo mali prodajni objekti, već i veliki trgovinski lanci. Istraživanja pokazuju da čak 61% maloprodaja smatra izazovnim navesti kupca da ne izabere konkurenciju. Jedno od najefikasnijih i već opšte prihvaćenih rešenja jeste implementacija lojalni programa, zahvaljujući kom se kupci i pri sledećoj kupovini vraćaju u isti maloprodajni objekat. Ipak, zasad svega 34% maloprodajnih lanaca nudi nekakav tip lojalni programa.

Klijenti ASW Inženjeringa prepoznali su prednosti koje lojalni program nudi i posegli su za ovim rešenjem da bi maksimizovali dobit kroz motivisanje i lojalnost kupaca.

asw:loyalty smo kreirali za trgovce spremne da koriste moćan alat koji će vezati kupce za njihov prodajni lanac ili brend. Ovo rešenje omogućava trgovcu da izda karticu lojalnosti na kojoj su evidentirane sve transakcije kupca. Transakcije se konvertuju u bodove, a nakon sticanja određene količine bodova kupac ih može koristiti u maloprodajnom objektu na način koji je trgovac definisao. Akumulacija i realizacija benefita za kupca ne mora biti isključivo u bodovima, obzirom da se na kartici akumuliraju sve transakcije, kupac može koristiti i benefite u vidu popusta ako pređe određeni iznos kupovine, za kupca se mogu kreirati klasične personalizovane i nagradne akcije, itd.

Zahvaljujući upotrebi **asw:loyalty** rešenja, trgovac lakše pridobija nove, imenovane i neimenovane kupce, prati njihove potrošačke navike i transakcije koje obavljaju i na osnovu toga kreira odgovarajuće kampanje za određene kategorije kupaca kako bi stimulisao skup kupaca koji ima najviše učešća u prometu. **asw:loyalty** je ponuđen kao marketinški alat koji trgovcu pruža priliku da osnaži veze sa kupcima nudeći im različite pogodnosti. **asw:loyalty** je sastavljen od više podmodula koji izvršavaju definisane aktivnosti, a to su:

- a. Loyalty Club kartice
- b. Debitne kartice
- c. Kreditne kartice
- d. Bonitetne kartice
- e. Akcijska sniženja
- f. Nagradne akcije
- g. Poklon-čestitke, vaučeri, kuponi
- h. Obaveštavanje

a. Loyalty Club kartice

Loyalty Club kartice su okosnica lojalni programa jer trgovcu omogućavaju da ispuni osnovni cilj – upozna navike kupca putem personalizacije i stimuliše kupovinu zahvaljujući akcijskim ponudama (popusti, nagradne akcije, itd) za određene vrste artikala tokom određenog perioda. Na osnovu stanja na lojalni kartici trgovac kupcu može da ponudi različite popuste u svojim maloprodajnim objektima, nagradi lojalnost kupca i time ga čvršće veže za trgovca ili brend.

b. Debitne kartice

Debitne kartice predstavljaju način plaćanja u maloprodajnim objektima, a koriste se kao sredstvo plaćanja tako što se na kasi dopuni određeni iznos na kartici, a kartica se zatim koristi pri kupovini robe u maloprodaji. Uobičajeni slučaj upotrebe je u pekarama, gde roditelji uplaćuju iznose na karticu, a karticu daju svojoj deci da kupuju užinu.

c. Kreditne kartice

Ovaj tip kartica pruža pogodnost plaćanja na odloženo, ili na više mesečnih rata. Kupcu se tako pruža prilika da komfornije zadovolji svoje potrebe otplaćujući iznos na duže vreme u ratama.

d. Bonitetne kartice

Ove kartice putem uspostavljenog algoritma pretvaraju potrošenu sumu novca u bodove koji zapravo predstavljaju odloženi popust i mogu se konvertovati u novčanu vrednost i smanjiti račun za konvertovani iznos bodova (dopuna plaćanja) na kasi ili u popust koji se primenjuje na određene artikale ili na ceo račun.

e. Akcijska sniženja

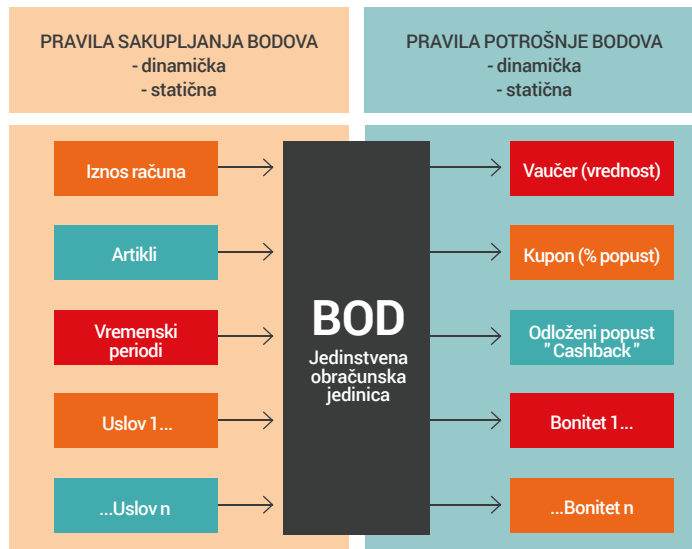
Ovaj modul je izuzetno efektivna alatka koja omogućava kreiranje različitih sniženja u skladu sa strategijom prodajnog ili marketinškog tima trgovca. Zahvaljujući ovim mogućnostima, lakše se ispunjava plan prodaje, forsira se prodaja strateških artikala, regulišu se zalihe, a targetiranje određene grupe kupaca je jednostavnije.

KLIJENTI KOJI SU NAM UKAZALI POVERENJE:

LILLY DROGERIE, Beograd, Srbija • ĐAK d.o.o., Beograd, Srbija • GOMEX d.o.o., Zrenjanin, Srbija • SWISSLION TAKOVO, Novi Sad, Srbija • ŠTAMPA SISTEM, Beograd, Srbija • SINAGOGA d.o.o., Šabac, Srbija • MONA, Beograd, Srbija • VOLI d.o.o., Podgorica, Crna Gora • MIL-POP, Podgorica, Crna Gora

PRAVILA SAKUPLJANJA I REALIZACIJE BODOVA

- Kampanja 1
- Kampanja 2
- Kampanja 3



f. Nagradne akcije (Tied & Bundled sale, 2+1 gratis)

Modul definiše tzv. vezanu prodaju (Tied & Bundle sale), koja je zasnovana na principu uslova i efekata. Uslovi su količine artikala koje je potrebno kupiti da bi se dobio efekat – poklon ili popust. Ovaj mehanizam stimulise kupovinu, pa se kupuje „artikal više“. Kupovinom tri artikla iz skupa uslova kupac, na primer, dobija popust na artikal iz skupa efekata.

g. Poklon-čestitke, vaučeri, kuponi

Ovaj modul kupcima pruža mogućnost da kupovinu unutar objekta obave pomoću poklon-čestitki, vaučera ili kupona, koji se mogu pribaviti:

- u časopisu koji sadrži bar-kod i datum važenja
- u maloprodajnom objektu u okviru akcije, a ima svoj bar-kod i datum važenja
- poklon-čestitkom prethodno kupljenom u maloprodajnom objektu.

Predviđene prednosti koje kupac ostvaruje:

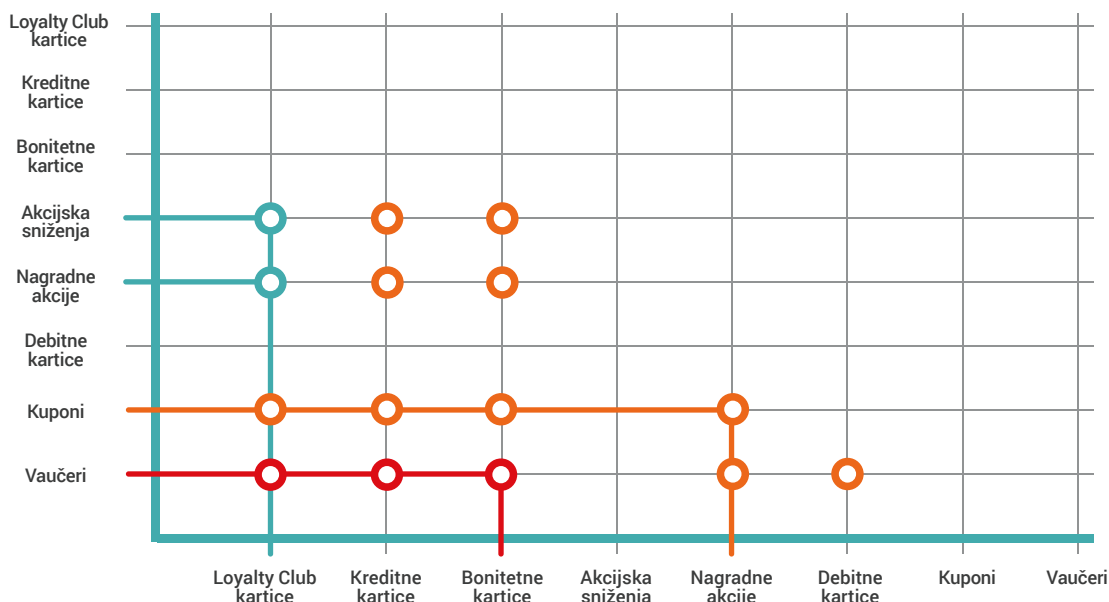
- sniženje na određeni artikal, ili sniženje na ceo račun (kuponi)
- poklon (kuponi)
- besplatna kupovina nekog artikla (kuponi)
- umanjenje iznosa računa za neku vrednost (vaučer, poklon-čestitka)

Vaučeri mogu biti i direktno dodeljeni određenoj lojalni kartici.

h. Obaveštavanje kupaca

Ovaj modul upotpunjuje funkcije lojalni programa, a kupca direktno obaveštava o njegovom statusu i prednostima koje ostvaruje kao nagradu za lojalnost. Kupci se automatski, putem elektronske pošte ili SMS-a, obaveštavaju o aktuelnim i budućim akcijama, sniženjima, stanju svog računa, što im olakšava planiranje troškova i upotrebu stečenih pogodnosti.



MATRICA MOGUĆNOSTI KOMBINOVANJA PROMOTIVNIH MODULA







INTEGRATED IT SOLUTIONS




Srbija

 ASW Inženjering d.o.o.
Takovska 45a
11000 Beograd
 +381 11 2071 400
 sales@asw.eu

Bosna i Hercegovina

 ASW Inženjering d.o.o.
Miloša Obilića 81
76300 Bijeljina
 +387 55 240 055
 sales@asw.eu

Slovenija

 ASW Inženjering d.o.o.
Leskoškova 4
1000 Ljubljana
 +386 1 5249 035
 sales@asw.eu

www.asw.eu