



این کارت ها گونه ای دیگر از کارت های پرداخت الکترونیکی هستند و به کارت هایی گفته می شود که بخشی از سیستم امتیاز دهی بر اساس خرید مشتری است. در این روش معمولاً تخفیف جانی نداشته و به مشتری بر اساس دفعات، میزان، زمان خرید و یا نوع اشتراک (کارت های سفید، طلایی ...) امتیازهای مختلفی داده می شود. این کارت ها مناسب فروشگاه هایی است که در پی مشتریان بیشتر و ماندگار تر و در واقع چرخه ی حیات پایدار تر مشتری هستند. فروشگاه ها می توانند با ارائه ی این کارت ها - که با مشخصات و طرح کامل فروشگاهشان صادر می شود - علاوه بر نمایش تبلیغاتی چشمگیر، ماندگار و جذاب، مشتریان خود را تحت نظر و وفادار به خود نمایند. این کارت ها وسیله ای برای ارتباط با نرم افزار پیشرفته ی لویالتی (loyalty) است که با سیستم مدیریت روابط مشتریان (CRM) ترکیب شده و بر اساس سیاست گذاری های فروشگاه، درصدی از خرید مشتری را به صورت امتیاز به کارت مشتری باز می گرداند و مشتری می تواند بر اساس تعداد خرید بیشتر، مقدار خرید بیشتر و یا زمان خاص خرید و همچنین ترکیب این حالات با نوع اشتراک مشتری (اعم از مشتری طلایی، نقره ای و برنزی و ...)، امتیازاتی را جمع آوری کند و در طرح های تشویقی، جشنواره ها، اهدای هدایا، خریدهای رایگان و ... که توسط مدیر فروشگاه تعیین می شود، شرکت نماید.

کاسیان
کارت های
گروه امتیازی

برنامه لویالتی :

گروه کارت های اعتباری کاسیان، کاربردی ترین برنامه وفاداری (loyalty program) را از طریق کارت های پرداخت الکترونیک طراحی و در سطح کشور به اجرا گذاشته است و خدمات مدیریت روابط مشتری را به مراکز ارائه دهنده ی کالا و خدمات ارائه نموده است. برای ارائه خدمات سریع و با کیفیت، از پیشرفته ترین شبکه نرم افزاری و سیستم سخت افزاری یکپارچه استفاده می شود و همچنین تیم پشتیبانی توانمند و مطمئن پاسخگوی شما هستند.

چگونه از یک مراجعه کننده یک مشتری بسازیم :

یک مراجعه کننده با هنر فروش ما به خریدار تبدیل می شود و باید ببینیم که چگونه می توانیم او را تبدیل به خریدار مجدد (مشتری) کنیم؟! هرگز تخفیف ندهیم! زیرا هیچ ضمانتی وجود ندارد که مشتری با دریافت تخفیف نقدی باز هم به شما مراجعه کند و در این صورت زمان، انرژی و پولی را که به عنوان تخفیف برای او صرف کرده ایم، به کل از دست داده ایم و ممکن است این برداشت ایجاد شود که قیمت محصول غیر واقعی بوده که تخفیف دادیم و در واقع داریم سر مشتری کلاه می گذاریم و موارد منفی دیگر که در تخفیف وجود دارد.

LOYALTY
program

CUSTOMER
sale art

NO
discount

★ ★ ★ ★ ★ راه حل چیست ؟

به جای تخفیف از اهدای امتیاز استفاده کنیم تا هم برداشت های غلط و شرایط نامساوی برای مشتریان برداشته شود و هم از این طریق مشتری را برای استفاده از امتیازات کسب شده، مجدداً به سوی خود بکشانیم و این امکان را برای او میسر کنیم که با جذب و آوردن خریداران دیگر، از امتیازات بیشتری بهره ببرد و در واقع او را وارد بازی زیبا و جذاب خرید از خود کرده ایم.

جلوی ریزش مشتریان را بگیریم :

برنامه وفاداری، امتیازی را برای مشتریان ما ایجاد می کند که به خاطر حفظ و استفاده از این امتیازات، مشتری را برای ما نگه می دارد و از خروج او جلوگیری می نماید چرا که با خروج او از دایره ی مشتری ما و رفتن به فروشگاه های رقیب، دیگر این امکانات و امتیازات را در اختیار نخواهد داشت. که این اثر، در علم مدیریت همان عبارت معروف به اثر شبکه ای است.





KASIAN CARD
شرکت فاوا تجارت کاسیان

برخی دیگر از ویژگی های کارت امتیازی:

ایجاد پرونده عضویت برای مشتریان - شخصی سازی و برجسته سازی - طرح و لوگوی فروشگاه بر روی کارت برای تبلیغات و برند سازی - مدیریت اعتبار و امتیاز اهدا شده - ارتباط با اعضاء - ایجاد و گسترش زنجیره فروشگاهی بدون سرمایه گذاری کلان - تعریف چندین نوع اعتبار بر روی یک کارت - مجهز به لایه امنیتی CVC

چرا باشگاه مشتریان وفادار؟

قانون ۸۰ - ۲۰ را فراموش نکنیم! : ۸۰% درآمد ما از ۲۰% مشتریان (خریداران وفادار) ما است. بدست آوردن مشتری جدید خوب است ولی نگهداری مشتری فعلی پر ارزش تر است و دشواری بسیار کمتری دارد. آمارها نشان داده اند که هزینه نگهداری مشتری فعلی ۱۵ برابر کمتر از جذب مشتری جدید است.

- جلوگیری از ریزش مشتریان
- بهره مندی از سود همیاری
- به دست آوردن سهم بیشتری از بودجه مشتری
- تشویق مشتری به خرید بیشتر

کارت هواداری

KASIAN SUPPORT CARDS

متصل به سوئیچ اعتباری - امتیازی (عضو گروه کارتهای اعتباری کاسیان) - قابلیت ایجاد نمایندگی برای هواداران در شهرستانها - قابلیت ایجاد شبکه فروشگاهی برای هواداران - قابلیت خرید بلیط بازی های باشگاه و گرفتن امتیازات قرعه کشی - دریافت هدایای باشگاه از قبیل پیراهن، پرچم و غیره

- استخراج آمارهای دقیق و معتبر
- قابلیت ثبت فعالیت های هوادار
- تخصیص اعتبارات و تسهیلات گوناگون
- متصل به سوئیچ بانکی (عضو شبکه شتاب)

ویژگی های کارت امتیازی کاسیان:



قابلیت برگشت درصدی از خرید به کارت برای تشویق مشتریان
قابلیت صدور کارت های هدیه
قابلیت خرید از سایت اینترنتی فروشگاه به صورت اعتباری و امتیازی
ایجاد انگیزه جدید خرید در مشتری و ایجاد ارزش برای مشتریان
اختصاص امتیاز و تبدیل اتوماتیک آن به اعتبار هنگام خرید
امکان تعریف اعتباری غیر نقدی (بن پرسنل، بن کتاب و ...)



Credit Cards

www.kasiancard.ir