

La solución para Fidelizar a los clientes de su Cadena de Tiendas

- Una cadena de tiendas requiere que sus clientes no se cambien de proveedor, por ello un sistema para fidelizar a los clientes es necesario en la empresa.
- Registre a sus clientes en el momento de la compra, a través de un sitio web, en el área de servicio al cliente, etc.
- Utilice el documento de identidad del cliente para registrarlo y si desea usar otro medio como tarjetas pre-impresas codificadas también podrá hacerlo.
- Ofrezca incentivos de compra a sus clientes frecuentes con descuentos exclusivos en la venta a productos específicos o al total de la compra.
- Defina si por cada compra asignara un puntaje al cliente, o solamente registrara la venta realizada.
- Si sus clientes acumulan puntos defina si estos podrán ser cambiados por premios o serán convertidos en dinero que puede ser utilizado como descuento en la próxima compra del cliente.
- Obtenga información de sus clientes para sus campañas publicitarias, año, sexo, edad, correo electrónico, ciudad, área de residencia.
- Obtenga información de los productos que están comprando sus clientes frecuentes, para que su área de planeación defina las estrategias de la nueva temporada.
- Obtenga información de la frecuencia de compra de cada cliente y defina las estrategias para incrementar esa frecuencia.

