



Att driva en framgångsrik lojalitetsklubb kräver ett framgångsrikt system. Vi bygger lojalitetslösningar baserade på standardprodukter och levererar helhetslösningar som hanterar allt från kundregister och segmentering till poängberäkningar, bonuscheckar, tryck av medlemskort, hemsida, och mycket, mycket annat.

Motiven till att driva en lojalitetsklubb varierar. Många talar om att de vill öka lojaliteten, att få kunderna att acceptera lite extra besvär bara för att få handla hos dig. Den mätbara effekten av detta är ökad omsättning per kund. Andra talar om att de vill förstå sina kunder bättre. Genom att segmentera marknaden och följa köpmönster inom olika segment lär man sig vilka budskap och erbjudanden som skall riktas mot olika grupper. Oavsett motiv har lojalitetsklubbslösningen mängder av funktioner som ger en effektiv kundkommunikation med kostnadsbesparningar som följd.

Det är du som står för visionerna och idéerna, vi står för den tekniska lösningen! En lojalitetsklubb står aldrig still. Den utvecklas i takt med dina ambitioner och det är du själv som sätter ambitionsnivån.

Lojalitetstrappan

I lojalitetstrappan arbetar vi i fem nivåer. I steg 1 samlas information om de befintliga kunderna och deras behov. Med hjälp av ekonomiska motiv ska vi försöka bibehålla/locka tillbaka kunden till oss. Vi skapar ett bonussystem (stämplar).

I steg 2 arbetar vi för att hitta nya kunder och underhålla våra register. Det görs genom att digitalisera kundregistret och skapa rutiner för registervård. Samtidigt identifieras befintliga och nya vägar att hitta kunder.

I steg 3 skapar vi förståelse för kundens köpmönster. Rapporten skapas baserat på kategoriserad information så som demografiska variabler, behov, intressen m.m. Via hemsidans Mina sidor ges möjlighet för kunden att underhålla sina uppgifter.

I steg 4 hanteras kundens poängberäkning. Genom I steg 2 arbetar vi för att hitta nya kunder och underhålla våra register. Det görs genom att digitalisera kundregistret och skapa rutiner för registervård. Samtidigt identifieras befintliga och nya vägar att hitta kunder.

I steg 3 skapar vi förståelse för kundens köpmönster. Rapporten skapas baserat på kategoriserad information så som demografiska variabler, behov, intressen m.m. Via hemsidans Mina sidor ges möjlighet för kunden att underhålla sina uppgifter.

I steg 4 hanteras kundens poängberäkning. Genom information om kundernas transaktioner får vi kontroll på utbetalningar av bonuscheckar eller andra förmåner.

Slutligen i steg 5 möjliggörs individanpassade erbjudanden. Genom kunskap om kundens tidigare köpta varor/tjänster, köpmönster och intressen skapas personliga erbjudanden. Dessa skickas ut via e-post, SMS eller postalt och visas på Mina sidor.



Kontakta oss

Är du intresserad av lojalitetslösningar är du varmt välkommen att kontakta vår ansvarige säljare Fredrik Edling via Telefon: 0708-964030 eller Mail: fredrik.edling@kentor.se