open service

КАК ВЫБРАТЬ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ

Мы собрали важные пункты, которые должна включать в себя программа лояльности, действительно работающая на ваш бизнес



10+

5000+

8 ФИЛИАЛОВ

ТОП-ДИЛЕР

лет на рынке

реализованных проектов Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи, Новосибирск, Екатеринбург, Казахстан, ОАЭ (Дубаи) OpenService входит в ТОП-3 рейтинга iiko Master Distributor









































ГИБКОСТЬ

Бонусы можно накопить не только совершая покупки, но и за отзывы, определенный чек, рекомендации, покупку определенного товара и т.д.



PKAK BEIEPATE POOLPAMMY JOSTEHOCTE

ПРОЗРАЧНОСТЬ

Клиент должен в режиме реального времени видеть количество накопленных бонусов / правила их получения / траты и получать оповещения о состоянии бонусного счета



ВОЗМОЖНОСТЬ СБОРА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ*

Способ сбора обратной связи должен быть максимально простым для клиента — как в приложении такси.

*Если такой возможности нет — это НЕ программа лояльности!



ИНФОРМАЦИЯ О КЛИЕНТЕ

Автоматически собирает информацию о клиенте:

Клиент сам вводит ФИО, пол, день рождения и т.д.



РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Когда ты, как клиент, рекомендуешь компанию друзьям и знакомым, а компания платит тебе за это.



КОММУНИКАЦИЯ С КЛИЕНТАМИ

Компания делится со своими клиентами новостями и акциями.

Также очень важно, чтобы клиент в любой момент мог связаться напрямую с компанией и решить возникшие вопросы в личном диалоге.



АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПОЗДРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ

с днем рождения и другими праздниками

Каждый день бизнес сталкивается с огромным количеством задач. Лишнее касание, еще и в праздничный день — +1 к любви клиента



МНОГОУРОВНЕВОСТЬ

Чем больше покупатель тратит денег в вашей компании или рекомендует, тем более привилегированную группу клиентов он попадает и более интересные бонусы получает. Программа должна быть многоуровневой, чтобы стимулировать клиентов покупать у вас еще чаще и больше.

Например



Любимый клиент — кэшбэк 10%



₩ VIP-клиент — кэшбэк 15%

AFPEFATOP

Программа лояльности должна быть выстроена в формате агрегатора (когда кроме вашей компании в системе собраны многие другие, из разных сфер).

Т.е. даже если клиент перестанет к вам ходить, ваше приложение он удалит, а агрегатор — нет. И вы сможете продолжить касания с ним.

Не путать с кешбек-сервисами, где клиент может накопить бонусы в одной компании, а потратить в другом.

Важно, где накопил бонусы, там только и можешь потратить.



простота работы

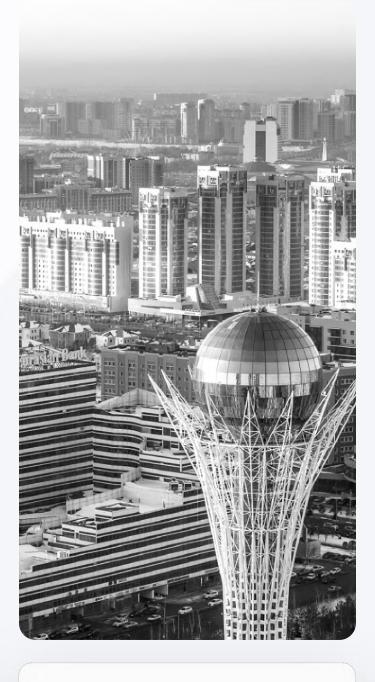
Чтобы вы в любой момент могли изменить условия своей бонусной программы с минимальными усилиями и вложениями.



Облачная система









г. Москва

Варшавское шоссе, д. 118, к. 1, этаж 17

8 (800) 600-33-98 msk@open-s.info iiko.open-s.info

Россия Все регионы

8 (800) 600-33-98 msk@open-s.info

Казахстан г. Алматы

+7 (747) 220-00-33 kz@open-s.info

ОАЭ г. Дубаи

+971 (52) 128-2041 info@iiko.ae