

Карты и клиенты

Чтобы система лояльности (скидок и вознаграждений) работала, продавцы должны знать, во-первых, кто их клиент, во-вторых, что ему действительно нужно. Универсальный и минимально затратный способ, призванный достичь указанных целей, – наличие у клиентов торговой сети карт, дающих право на получение скидки, накопления бонусов и участия в рекламных акциях. Вводя дисконтные карты, магазины не только привлекают дополнительных покупателей, но и «привязывают» их возможностью участия в акциях торговой сети.

Сервисы Artix Loyalty Management позволяют:

- вести учет групп карт, карт, личных данных клиентов, а также организаций,
- создавать связи между картами и клиентами,
- отслеживать статусы и производимые операции по картам,
- изменять статусы карт,
- производить единичные и групповые начисления на карты.

При работе с картами Artix Loyalty Management работает совместно с бонусным и кассовым сервером, что позволяет оперативно управлять данными клиентов и карт не только в отдельно взятом магазине, но и во всей торговой сети.