



# 51 Причина

## пользоваться UDS программой и мобильным приложением

1. Бесплатное мобильное приложение для покупателей, сотрудников и предпринимателя на платформах iOS и Android.
2. Собственное мобильное приложение для бизнеса за 30 минут.
3. Мультиязычное мобильное приложение.
4. Настраиваемая дисконтная система.
5. Экономия на выпуске пластиковых карт (цифровые дисконтные карты неограниченного количества).
6. Установка системы лояльности в любой бизнес без дополнительного оборудования (только смартфон).
7. Мгновенный учет новых клиентов в базе и автоматический сбор данных о клиенте после регистрации.
8. Неограниченное количество публикуемых новостей о деятельности предприятия согласно контент-плана.
9. Еженедельная рассылка "горячих" предложений лояльным клиентам через push-уведомления.
10. Оперативная обратная связь после оплаты товара/услуги.
11. Собственный купонатор для лояльных клиентов.
12. Индивидуальное поздравление с днём рождения клиента, награждение его подарочными баллами.
13. Постоянное уведомление клиента о пополнении депозита в "Банке баллов".
14. Индивидуальный размер скидки для каждого клиента, с возможностью градации обычный клиент/VIP клиент.
15. Учет рекомендаций лояльных клиентов и возможность привлечения новых клиентов за 0,5% от их покупок.

16. Анализ эффективности рекламных каналов путем создания и размещения уникальных QR-кодов.
17. Партнерская программа для клиентов, которые желают накапливать баллы за рекомендации.
18. Привлечение новых клиентов, которые уже являются лояльными клиентами других бизнесов в приложении ("перекрестное опыление").
19. Настраиваемая система мотивации персонала. Неограниченное количество кассиров, админов, личные продажи, вознаграждения от продаж.
20. Доступ к системе учета платежей, клиентов и качества обслуживания из любой точки мира с доступом в интернет.
21. Встраиваемый интернет-магазин в мобильное приложение.
22. Возможность масштабирования бизнеса и создания филиалов по всему миру одним нажатием кнопки.
23. Интеграция системы лояльности в действующую систему автоматизации.
24. Встроенная микро-бухгалтерия.
25. Демонстрация своего заведения через фото-тур.
26. Потенциальные клиенты в лице партнеров компании GIS.
27. Отслеживание рейтинга лучших рекомендателей и покупателей.
28. Поиск и привлечение новых клиентов через функцию КТО РЯДОМ.
29. Реализация неликвидного товара через купоны за деньги и в разделе прејскурант за накопленные баллы.
30. Отслеживание основных метрик бизнеса (средний чек, CPO - стоимость привлечения одного клиента, LTV - пожизненная ценность клиента, частота покупок, товарооборот, количество покупок, глубина рекомендаций).
31. Защита клиентской базы от воровства.
32. Техническая поддержка специалистами компании GIS 24/7.
33. Бесплатное обновление программного обеспечения.
34. Обзор продающих моментов компаний из других городов и сегментов бизнеса.

35. Готовое руководство по внедрению системы лояльности клиентов и сотрудников.
36. Готовые POS-материалы (наклейки, листовки, тейблент)
37. Наличие нормативно-правовых документов между предпринимателем и компанией GIS (условия оферты и политика конфиденциальности).
38. Делегирование ведения консоли предпринимателя на менеджера/администратора.
39. Мгновенное начисление приветственных баллов (вручение сертификата на первое посещение) при активации QR-кода.
40. Возможность слышать "голос рынка" и корректировать маркетинг через отзывы клиентов на стене в мобильном приложении.
41. Начисление баллов (скидки) по номеру телефона клиента без необходимости скачивать мобильное приложение здесь и сейчас.
42. Настраиваемый процент оплаты чека баллами.
43. Вознаграждение лояльного клиента баллами за приглашение.
44. Автоматически отсылаемый отчет с ежедневной статистикой бизнес-процессов.
45. Управление возможностью оставлять отзывы на стене в МП.
46. Возможность удержания постоянных клиентов в своей компании.
47. Возможность отстройки от конкурентов за счет привязки клиента к компании накопленными баллами.
48. Возможность создания опроса для пользователей от компании.
49. Возможность клиенту задавать вопросы и получать ответы от собственника бизнеса.
50. Руководство компании получает «инкогнито» отзывы о качестве товаров, услуг и обслуживания клиентов, без риска того, что компания будет «облита грязью» в социальных сетях.
51. Win-win. Бизнес повышает прибыль за счёт повышения среднего чека и увеличения клиентской базы а клиент довольтвуется выше качеством услуг и продуктов.