



51 iemesls

izmantot UDS programmu un mobilo aplikāciju

1. Bezmaksas mobilā aplikācija pircējiem, darbiniekiem un uzņēmējiem iOS un Android platformās.
2. 30 minūšu laikā uzņēmums iegūst savu mobilo aplikāciju
3. Multi-valodu mobilā aplikācija.
4. Pielāgojama atlaižu sistēma atbilstoši jūsu biznesa vajadzībām.
5. Ietaupījums plastikāta karšu izgatavošanai (neierobežots daudzums bezmaksas digitālo atlaižu karšu izsniegšanā).
6. Lojalitātes sistēmas uzstādīšana jebkurā uzņēmumā bez papildus aprīkojuma iegādes (nepieciešams tikai viedtālrunis).
7. Jauno klientu tūlītēja reģistrācija datubāzē un automātiska klientu datu saņemšana un apstrāde pēc reģistrācijas.
8. Neierobežots publicēto ziņu skaits par uzņēmuma akcijām vai jaunumiem.
9. Iknedēļas "karsto" piedāvājumu nosūtīšana lojālajiem klientiem, izmantojot push-ziņas aplikācijas ietvaros.
10. Tūlītēja atgriezeniskā saite pēc samaksas par precēm vai pakalpojumiem.
11. Personīgais kuponu veidotājs pastāvīgajiem klientiem.
12. Individuāli apsveikumi klienta dzimšanas dienā, apbalvojot viņu ar dāvanu bonusa punktiem.
13. Klients saņem pastāvīgi paziņojums par bonusa punktu papildināšanu viņa "Bonusa punktu kontā".
14. Personalizēta atlaide katram klientam ar iespēju noteikt dažādus atlaižu līmeņus: "parastais klients" / "VIP klients".
15. Lojālo klientu ieteikumu uzskaitē un iespēja piesaistīt jaunus klientus par 0,5% no viņu pirkumiem.

16. Reklāmas kanālu efektivitātes analīze, izveidojot un izvietojot unikālus QR kodus.
17. Partneru programma klientiem, kuri vēlas uzkrāt bonusa punktus par saviem ieteikumiem.
18. Piesaistīt jaunus klientus, kas jau ir lojālie klienti citos uzņēmumos UDS sistēmā ("savstarpēja apputeksnēšana").
19. Elastīga un viegli pielāgojama personāla motivācijas sistēma. Neierobežots kasieru vai administratoru skaits, personīgo pārdošanu vai ieteikumu atlīdzība.
20. Piekļuve maksājumam, klientu un pakalpojuma kvalitātes datiem no jebkuras vietas pasaulē kur vien pieejams internets.
21. Iebūvējams interneta veikals mobilajā aplikācijā.
22. Iespēja paplašināt uzņēmējdarbību un izveidot filiāles visā pasaulē ar vienu klikšķi.
23. Lojalitātes sistēmas integrācija esošajā grāmatvedības uzskaites vai CRM sistēmā.
24. Iebūvēta mikro grāmatvedības uzskaitē.
25. Uzņēmuma preču un pakalpojumu demonstrācija, izmantojot foto-galeriju.
26. Potenciālie klienti starp GIS partneriem.
27. Labāko ieteicēju un pircēju atspoguļošana.
28. Meklējiet un piesaistiet jaunus klientus, izmantojot "Man Tuvumā" funkciju.
29. Nelikvīdu preču realizācija, izmantojot kuponus par naudu, un cenrāža sadaļā "par uzkrātajiem bonusa punktiem".
30. Galveno uzņēmējdarbības rādītāju izsekošana (vidējais rēķins, CPO - viena klienta piesaistīšanas izmaksas, LTV - ilgtermiņa klienta vērtība, pirkumu biežums, pirkumu skaits, apgrozījums, ieteikumu dziļums).
31. Droša klientu bāzes uzglabāšana.
32. GIS speciālistu tehniskais atbalsts 24/7.
33. Bezmaksas programmatūras atjaunināšana.
34. Pārskats par citu pilsētu un biznesa segmentu uzņēmumu mārketinga metodēm.

35. Gatavs apmācības komplekts klientu un darbinieku lojalitātes sistēmas ieviešanai.
36. Gatavi drukas materiāli (uzlīmes, skrejlapas, galda brošūras)
37. Juridiski noformēta dokumentācija starp uzņēmēju un GIS uzņēmumu (Lietotāja līgums un Konfidencialitātes politika).
38. Iespēja deleģēt uzņēmuma vadības konsoli menedžerim / administratoram.
39. Tūlītēju uzaicinājuma dāvanas punktu saņemšana (sertifikāta piešķiršana pirmajam apmeklējumam) pēc QR koda aktivizēšanas.
40. Iespēja uz klausīt "tirgus balsi" un pielāgot mārketingu, balstoties uz klientu atsauksmēm mobilajā aplikācijā.
41. Klienti var uzdot jautājumus un saņemt atbildes pa tiešo no uzņēmuma īpašnieka vai vadītāja.
42. Jūs varat piešķirt punktus (atlaides) klientam pēc tā tālruņa numura, bez nepieciešamības lejupielādēt mobilo aplikāciju "šeit un tagad".
43. Iespēja noteikt procentuālo daļu preces vai pakalpojuma apmaksai ar uzkrātajiem bonusa punktiem.
44. Atlīdzināt lojālos klientus ar bonusa punktiem par ieteikumiem un uzaicinājumiem.
45. Automātiski nosūtāms ziņojums uzņēmuma vadītājam ar ikdienas uzņēmējdarbības procesu statistiku.
46. Pārvaldīt iespēju atstāt vērtējumus un komentārus mobilajā aplikācijā.
47. Saglabājiēt lojālos klientus jūsu uzņēmumā.
48. Iespēja atšķirties no konkurentiem, piesaistot klientu uzņēmumam ar uzkrātajiem bonusa punktiem.
49. Iespēja izveidot klientu aptaujas par jūsu pakalpojumiem un personāla darbības kvalitāti.
50. Atsauksmes par uzņēmuma preču, pakalpojumu un klientu apkalpošanas kvalitāti uzņēmuma vadība saņem "inkognito", bez riska, ka uzņēmums tiks "nomelnots" publiskā telpā.
51. Win-win. Uzņēmējs palielina peļņu, palielinot vidējo rēķina summu un palielinot klientu skaitu, savukārt klients izbauda augstāku pakalpojumu kvalitāti un iespēju iegādāties labākus produktus.