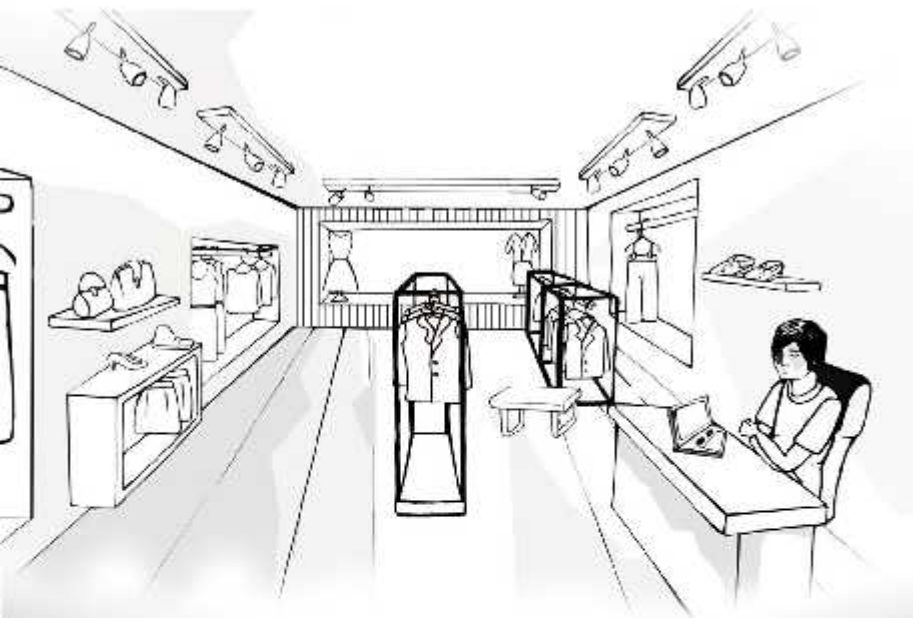


توسعه کسب و کار

چطور مشتری جدید جذب کنم؟
چطوری از رقبا بهتر باشم؟
چطور مشتریها رو وفادار و دائمی کنم؟
چطوری تخفیف بدم که ضرر نکنم؟
چطور فروشمو بیشتر کنم؟
چطوری کم هزینه و موثر تبلیغ کنم؟
چطور با مشتریام ارتباط متقابل برقرار کنم؟
چطوری مشتریامو راضی نگه دارم؟



axess_app

www.axessapp.net

راه‌های کاربردی!

جذب مشتری

راه‌های جذب مشتری جدید:

- صدور یک کارت وفاداری که به شماره موبایل مشتری اختصاص یابد.
- درخواست از مشتریان فعلی که در ازای دریافت تخفیف یا امتیاز از دوستان خود برای پیوستن به باشگاه مشتریان دعوت کنند.
- ثبت مکان روی نقشه، تا مخاطبان اطراف شما با سرچ در اپلیکیشن به شما مراجعه کنند.



حفظ مشتری



برای تبدیل مشتریان به همراهان دائمی، با استفاده از دو مفهوم اعتبار و امتیاز می‌توان پلن‌های متنوعی برای تفهیم دهی و امتیازدهی طراحی کرد.

مثلاً درصدی از خرید مشتری بعنوان تخفیف در خرید بعدی در نظر گرفته شود. همچنین برای ایجاد جذابیت در جلب مشارکت مشتریان می‌توان در ازای همراهی مشتریان به آنها امتیاز اعطاء کرد و با برگزاری قرعه‌کشی از آنها تقدیر نمود.

ترغیب به خرید بیشتر



برای ترغیب مشتریان به انجام خرید بیشتر و افزایش حجم فروش می‌توان با تحلیل رفتار آن‌ها و شناسایی علایق و سلیقه‌ها، طرح‌های تشویقی در نظر گرفت. در اینصورت در ازای افزایش حجم خرید، مشتریان تخفیف و امتیاز بیشتری دریافت می‌کنند. همچنین می‌توان بهره‌مندی از بررسی تفهیمات را منوط به رسیدن مبلغ فاکتور به حد نصاب مورد نظر تعیین کرد.

خوب، برای شروع باید چکار کنیم؟



به مشتری ها کارت عضویت بده

یک کارت هوشمند با طرح و لوگوی شما چاپ می شود. در نرجه افزار، شماره روی کارت و شماره موبایل مشتری را ثبت کنید. پیامکی مابین فروش آمد گویی عضویت برای مشتری ارسال می شود.

سپس از مشتری بخواهید برای بهره مندی از مزایای باشگاه مشتریان، کارت عضویت را همراه داشته باشد. البته در صورت همراه نبودن کارت، شناسایی از طریق شماره همراه انجام می شود.

با نرجه افزار سناریو انتخاب کن



دو مفهوم اعتبار برای تخفیف دهی و امتیاز برای جلب مشارکت وجود دارد:

- برای تخفیف دهی سناریوهای متنوع در اختیار دارید. مثلا مشتری در ازای خریدی مشخص، هدیه روز تولد، سالگرد ازدواج و ... اعتبار دریافت می کند.

- برای ایجاد جذابیت و جلب مشارکت مشتریان می توان با استفاده از سناریوهای امتیازدهی در ازای همراهی مشتریان در کمپین ها، نظرسنجی ها، معرفی دوستان و ... به آنها امتیاز اعطاء کرد. کاربرد امتیاز در برگزاری قرعه کشی ها، دسته بندی مشتریان و تبدیل امتیاز به اعتبار می باشد.

ریدر کارت یا پوز تهیه کن



برای ارتباط صندوق با کارت مشتری راه های مختلفی پیش بینی شده است. به این معنا که دیگر نیاز به تهیه یک نوع پوز خاص برای ارتباط با نرجه افزار نیست.

- راه های آنلاین از قبیل پوز غیر بانکی، موبایل پوز، ریدر کارت، بارکد فون، اپلیکیشن موبایل، ربات تلگرام می باشند.

- راه های آفلاین استفاده از سامانه پیامکی و یا کد USSD برای شناسایی مشتری و مناسبه تخفیف می باشند.

شما به آسانی می توانید ریدر را به کامپیوتر متصل کنید، مشتری با قرار دادن کارت خود را بر روی ریدر، اطلاعات را به نرجه افزار منتقل می کند. سپس باید مبلغ خرید را وارد کنید تا تخفیف و مبلغ قابل پرداخت مناسبه شود.

توسعه کسب و کار

سایر مزایای اکسس عبارتند از:

مدیریت مشتریان

پنل پیامکی

پروفایل دیجیتال

مدیریت حساب و پنل پرداخت

مدیریت اقساط و بن کارت

ایجاد شبکه بین المللی

سناریوهای متنوع تخفیف و امتیاز

شناسایی علایق، سلايق و رفتار مشتری

بازاریابی شبکه ای

نوبت دهی و رزرواسیون

نظرسنجی

کارتابل اطلاع رسانی

تنوع سخت افزاری

سرور ابری و امنیت اطلاعات

محیط کاربری ساده و آسان

پشتیبانی آنلاین و ۲۴ ساعته



 axess_app

www.axessapp.net