

Fidelisation

L'ESPACE « MEMBRES »

Création et impression de la carte personnalisée en 30 secondes

utilisable de suite dans l'établissement.

Le client se positionne devant une webcam reliée à un PC.

La photo est prise et 30 secondes après, une carte est éditée.

Chaque carte sera munie d'un code barre, d'un fond de carte spécifique à chaque catégorie de clientèle, voir d'une photo.

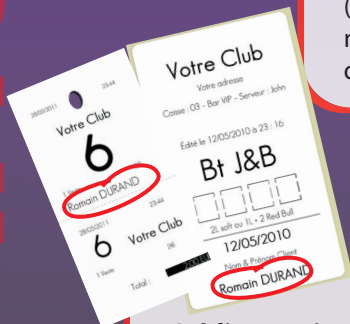


EXCLU ZAP

Traçabilité : le lien est directement fait entre la fiche du client et l'historique de ses achats.

Très simple d'utilisation, intégrée au système et ne nécessitant pas de manipulations parallèles

A chacun de vos clients, sera remise une carte. Lors de l'achat d'une consommation, le client donne sa carte au barman. Celui-ci la passe devant le scanner. La carte (et donc le client) est créditée d'un certain montant de points que vous aurez vous même prédéfini. Si le client désire payer avec sa carte, il tend sa carte qui est alors débitée soit d'un montant de points, soit d'une somme d'argent.



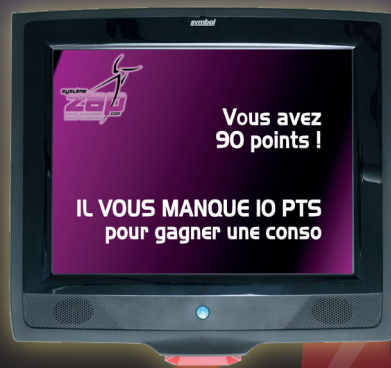
Crédit en points et/ou en argent (carte de fidélité et/ou porte-monnaie électronique)

Ce module permet de **renseigner automatiquement NOM et Prénom du client** sur son ticket de vestiaire et l'étiquette autocollante apposée sur sa bouteille.



LA BORNE INTERACTIVE :

EXCLU ZAP



Consultation immédiate du solde de points/d'argent
sur la carte de fidélité par le client
Lecteur de code-barres intégré

Personnalisation : affichage du logo de l'établissement
Lien directement fait avec la date d'anniversaire du client
si proche du week-end avec message automatique adapté

L'INTERFACE DE COMMUNICATION MULTI-CANAL FICHIER CLIENT & CAMPAGNE DE COMMUNICATION

Vous hébergez vous-même votre fichier à la discothèque

Ce dernier reste **accessible à tout moment** par le web

Développement d'un fichier clients au fur et à mesure

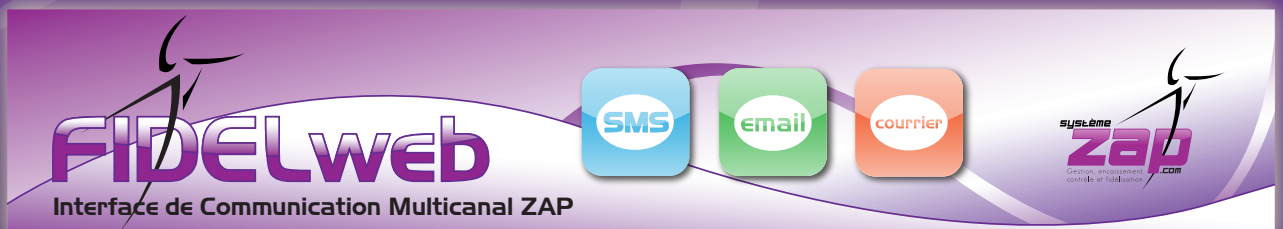
A partir du moment où chacun de vos clients possède une carte, il a rempli un questionnaire qui a pour but d'établir un fichier.

Ce fichier sera stocké chez vous et non pas en externe, sauf cas très précis.

Ce fichier vous donnera de précieux renseignements sur les habitudes et identités de vos clients.

Dès lors, vous n'aurez plus qu'à les relancer pour leur anniversaire ou divers autres événements.

De même, l'utilisation de la carte vous permet de déterminer quels sont vos meilleurs clients et de relancer ceux qui ne viennent plus, d'où l'utilité pour votre clientèle de présenter sa carte.



Recours aux **différents canaux** (SMS, courrier, E.mail)

Lorsque l'on sait que 2-3 heures avant de sortir, le client ne sait pas où se rendre, il peut s'avérer très intéressant de guider le choix de votre client en lui envoyant un mini message pour l'attirer dans votre établissement...rien de plus simple lorsque vous avez au préalable collecté ses coordonnées !

N'oublions pas les autres formes de communications que peuvent être les- courriers (pour anniversaires, ou autres événements) ou l'E-mailing (pour atteindre votre clientèle à faibles coûts).

Vous récompensez et communiquez auprès des clients stratégiques

