



DKLINK CLM

Системы лояльности

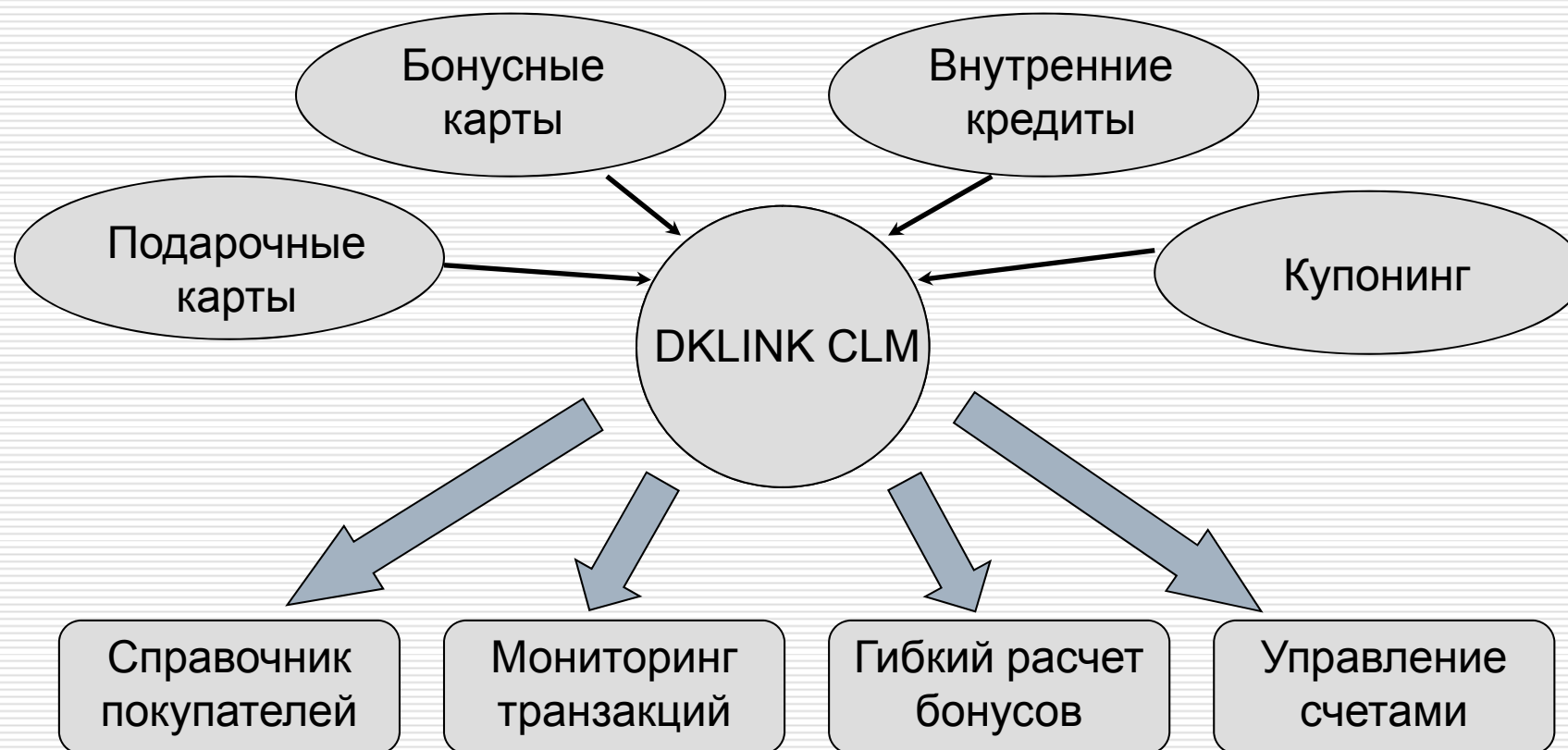
# Лояльность. Для кого?

---

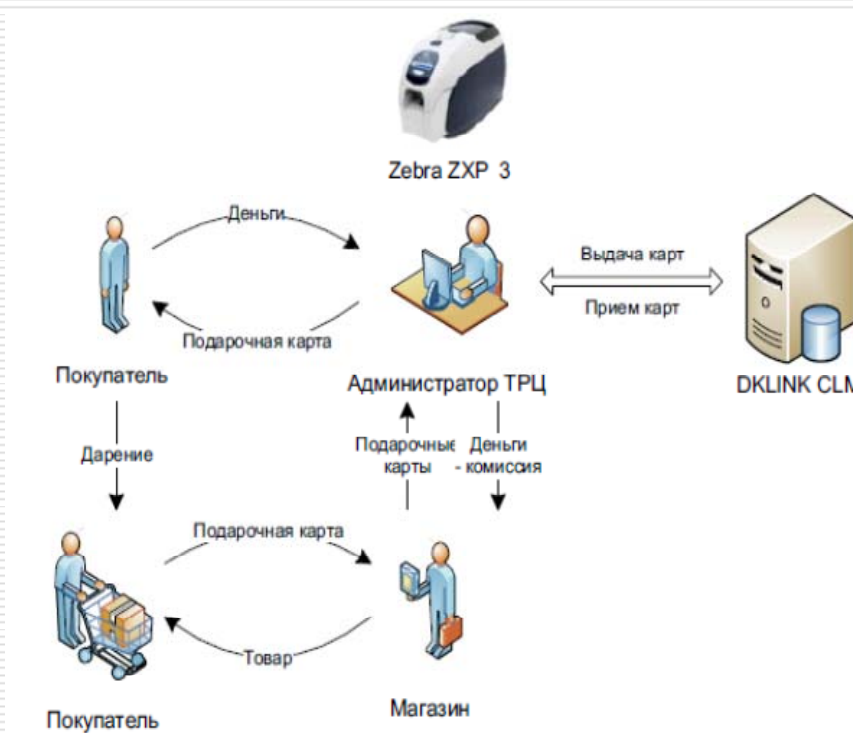


- Торгово – развлекательные центры
- Торговые сети
- Диверсифицированные компании
- Туристические агентства
- Бенефиты в организациях

# Возможности системы



# Подарочные карты



- ❑ Списание баланса в режиме on-line
- ❑ Одноразовые и многоразовые карты
- ❑ Любой срок действия карт
- ❑ Серии подарочных карт

# Подарочные карты

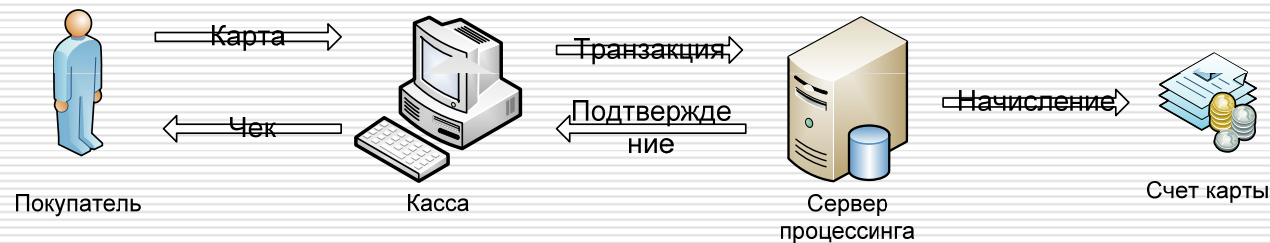
---

- ❑ 55% обладателей Подарочных карт истратили в магазинах на 20%-60% больше средств
- ❑ От 6% до 10% общей выручки от продаж Подарочных карт остается неиспользованными покупателями
- ❑ Покупатели чаще сами выбирают сумму которая будет зачислена
- ❑ Потребителям интересны подарочные карты, которыми можно воспользоваться в разных магазинах

# Бонусные карты



- Расчет бонусов на сервере
- Начисление бонусов в режиме on-line/off-line
- Создание любых правил расчета



# Бонусные карты

---

- ❑ «Здоровый» процент невостребованных бонусов лежит в пределах 20–30%
- ❑ Бонусные баллы стоят меньше чем скидка
- ❑ Бонусы вознаграждают преданность клиента именно Вам
- ❑ Ценность бонуса выше. Клиент вернется снова

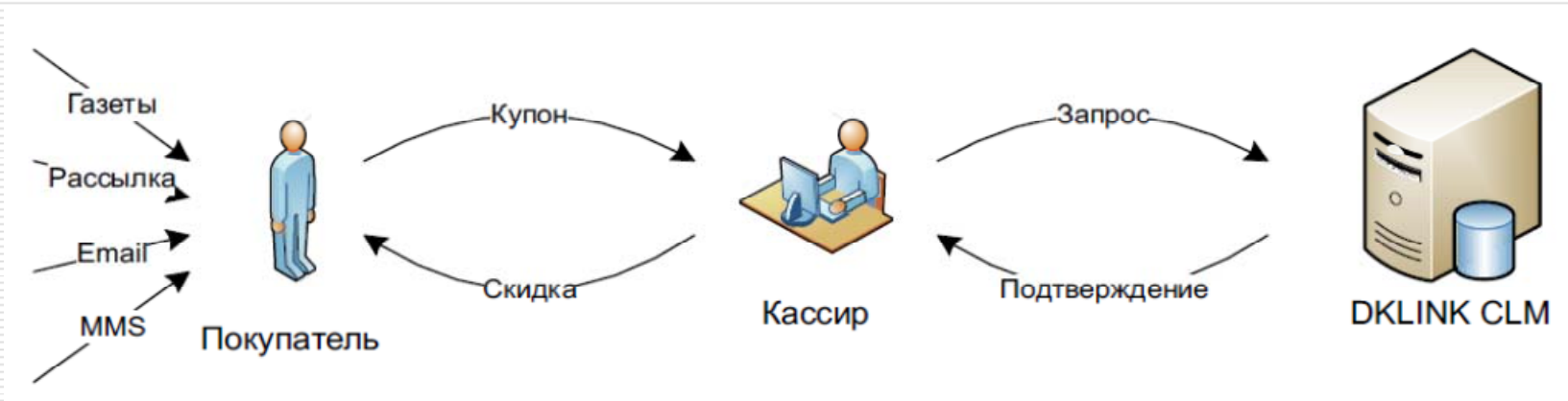
# Внутренний кредит

---

- Питание сотрудников
- Широкий спектр применения
- Построение системы мотивации
- Возможность использования овердрафта
- Оказание услуг по льготной цене
- Гибкая система отчетности

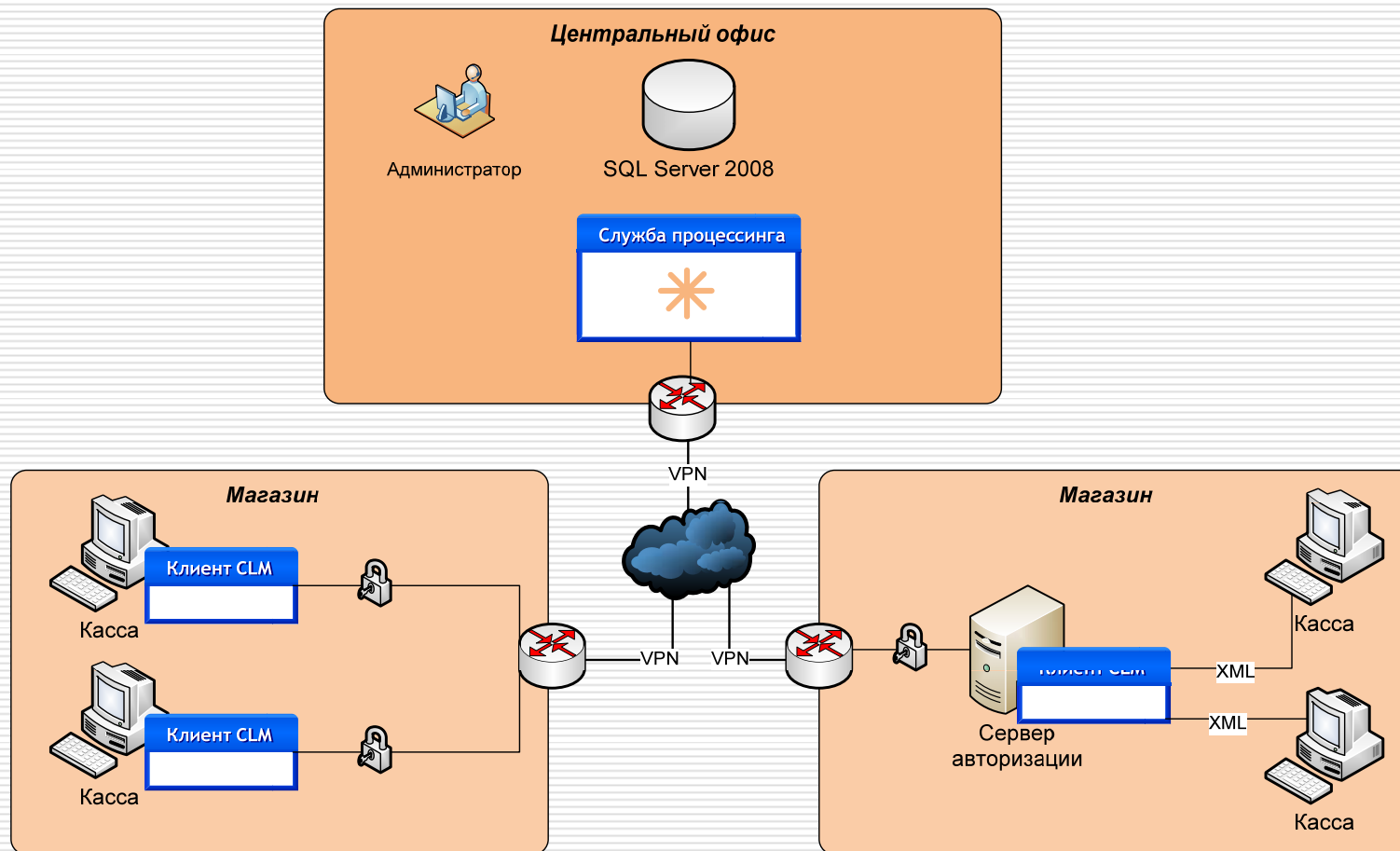


# Купоны

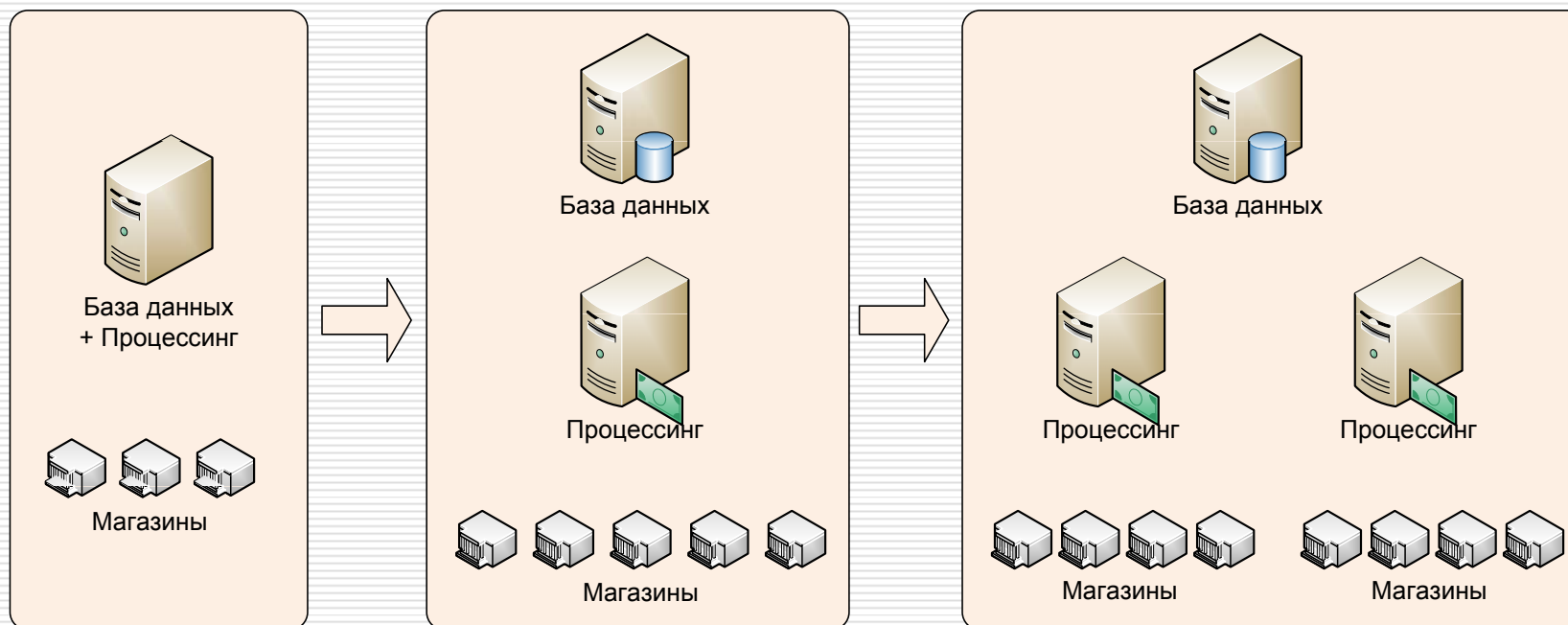


- ❑ Печать купонов на кассе
- ❑ Оплата купонами распространенными в СМИ
- ❑ Создание и учет электронных купонов

# Архитектура системы



# Много торговых точек?



- Уменьшение первоначальных инвестиций
- Поэтапный ввод магазинов в единую систему

# Преимущества

---

- Высокая отказоустойчивость
- Шифрование данных
- Работа на слабых каналах связи
- Просмотр всех транзакций
- Гибкая система отчетности
- Журнал отказов
- Карточка счет
- Информация о контрагенте и его покупках
- ...

# Кто уже использует DKLINK CLM

---

