

## نرم افزار باشگاه مشتریان "ایده"

شما را به علم کیمیاگری مجهز می کند تا خریداران شما را به مشتریان وفادار تبدیل کند

تابستان ۱۴۰۲

### تحقیقات بازاریابی نشان میدهد:

- ✓ مشتریان از کسب و کارهایی که به آنها اهمیت می دهند بیشتر خرید می کنند
- ✓ مشتریان وفادار بیش از سایرین پول می پردازند و در هر بار مراجعه مقدار بیشتری خرید می کنند
- ✓ مشتریان وفادار شما را به دیگران معرفی می کنند
- ✓ مشتریان وفادار در موقع نیاز به راحتی و به عنوان اولین گزینه شما را به خاطر می آورند
- ✓ مشتریان وفادار حاضرند مبلغ بیشتری به شما بپردازند حتی اگر رقبای شما خدمات یا محصول مشابه را ارزانتر ارائه نمایند

### آیا دانستن همین حقایق کافی نیست که هر چه سریعتر کسب و کار خود را به باشگاه مشتریان مجهز کنید؟

اگر هنوز تردید دارید موارد زیر را بخوانید تا بدانید چرا باشگاه مشتریان برای کسب و کار شما ضروری است؟

- ✓ هزینه جذب مشتری جدید به مراتب بیش از حفظ مشتری فعلی است
- ✓ باشگاه با ایجاد یک بازی خرید (gamification) مشتریان را مرتباً به خرید مجدد از شما دعوت می کند
- ✓ امکان اطلاع رسانی راحت، سریع و هدفمند به مشتریان را فراهم می آورد
- ✓ نرم افزار باشگاه مشتریان "ایده" بانک اطلاعات کاملی از مشتریان ایجاد می کند که برای اهداف مختلف بازاریابی مانند ایجاد کمپین های فروش، برگزاری رویدادها و ... دست شما را برای تعیین اهدافتان باز می گذارد



برخی از امکانات این نرم افزار در زیر آمده است.

از قابلیت های مهم این نرم افزار یکپارچگی کامل آن با نرم افزارهای فروش، حسابداری و واحدهای کاری ایده است.

## الف) امکانات اصلی:

- ✓ امکان تعریف مشترک با مشخصات کامل شامل:
  - ✓ نام و نام خانوادگی
  - ✓ نشانی و تلفن های تماس
  - ✓ کد ملی
  - ✓ تاریخ تولد
  - ✓ تصویر مشترک
  - ✓ رشته تحصیلی و سطح تحصیلات
- ✓ امکان تعریف سریع مشترک تنها با دریافت شماره همراه مشتری
- ✓ امکان صدور شماره عضویت به دو صورت غیر خودکار و خودکار توسط سیستم یا تخصیص شماره همراه به عنوان شماره عضویت
- ✓ امکان صدور و چاپ کارت باشگاه با درج نام، شماره اشتراک و تصویر مشترک بر روی آن
- ✓ امکان صدور و چاپ بر روی کارتهای مغناطیسی PVC
- ✓ امکان شناسایی اعضا از طریق بارکد/ شماره اشتراک/ نام مشترک یا کارت مغناطیسی در نرم افزار باشگاه و نرم افزار فروش "ایده"
- ✓ امکان تفکیک و گروه بندی اعضا (بطور مثال: گروه دانشجویان، گروه پزشکان، گروه فرهنگیان، گروه عادی و ...)
- ✓ امکان ثبت علاقه مندی مشترکین در نرم افزار (بر اساس موضوع کالاها)
- ✓ امکان حذف و ویرایش اعضا
- ✓ امکان لغو عضویت مشترک یا غیر فعالی موقت آنها
- ✓ قابلیت ارائه تخفیف خودکار توسط نرم افزار متناسب با مناسبت های مختلف. (روز پزشک، روز معلم و ...)
- ✓ امکان استفاده از نرم افزار باشگاه بر اساس یکی از روش های زیر
  - ✓ نسخه (A) سیستم تخفیف ثابت
  - ✓ نسخه (B) سیستم تخفیفات پلکانی بر اساس مدل RFM
  - ✓ نسخه (C) سیستم امتیازدهی
  - ✓ نسخه (D) سیستم بازگشت وجه

### ➤ تخفیف ثابت (نسخه A):

در این روش با ایجاد دسته بندی های مختلف می توانید مشتریان را در گروه های مختلف قرار دهید به عنوان مثال مشتریان برنزی، نقره ای، طلایی، پلاتینیومی و ...  
اکنون با تعیین بازه زمانی مشخص برای هر یک از انواع اشتراک (۶ ماهه، یک ساله، و ...) می توانید تخفیف های مشخصی را برای هر یک از انواع اشتراک در نظر بگیرید تا در زمتن



صدورفاکتور فروشگاه در نرم افزار فروش "ایده" این تخفیف به صورت خودکار برای مشترک مورد نظر محاسبه شده و در قالب تخفیف باشگاه از پرداختی مشتری کسر گردد.

#### ➤ تخفیف پلکانی (نسخه B):

مشتری را در پلکان های مختلف قرار می دهید که با خرید بیشتر در خرید های بعدی درصد تخفیف بیشتری دریافت کند. در هر پلکان مشخص میکنید که با در نظر گرفتن مجموع خرید، مشترک در کدام بازه قرار دارد و چند درصد تخفیف دریافت میکند، که این درصد تخفیف به صورت خودکار تشخیص داده می شود و در فاکتور فروشگاه که برای مشترک ثبت میکنید لحاظ می شود.

همچنین در این روش بازه ی محاسبه میانگین خرید، قابل تنظیم است که میانگین خرید مشتری جهت اعمال درصد تخفیف در چه بازه زمانی (چند ماه) در نظر گرفته شود. مثلا ممکن است مشتری به شما مراجعه کند و ۲ میلیون تومان خرید کند قبلا تعریف کرده اید که این هر مشتری که تا سقف ۲ میلیون تومان خرید کرده باشد می تواند در خرید بعدی از ۵ درصد تخفیف استفاده نماید. این موضوع از ریق پیامک به اطلاع مشتری می رسد. سپس با مراجعه بعدی این مشتری سیستم به طور خودکار ۵ درصد بر روی فاکتور جدید وی تخفیف لحاظ می کند.

#### ➤ امتیازدهی (نسخه C):

با امتیازدهی به مشتریان یک گیمیفیکشن (Gameification) را ه اندازی می کنید که مشتری می تواند با تبدیل امتیازهایش به ارزش ریالی از شما تخفیف بگیرد و تلاش می کند تا با خرید بیشتر، امتیاز بیشتری بدست آورد. در این ماژول ۴ روش برای امتیاز دهی به مشترکان وجود دارد که می توان از یک یا چندتای آن استفاده کرد:

#### ۱- امتیاز خرید ۲- امتیاز تعداد مراجعه ۳- امتیاز فاصله مراجعه ۴- امتیاز ویژه

**امتیاز خرید** : بعد از هر خرید، مشترک با توجه به مبلغ فاکتور خود و با توجه به بازه های تعریف شده در تنظیمات بخش "امتیاز هر خرید"، امتیاز کسب می کند.

مثال : خرید از ۳,۰۰۰,۰۰۰ تا ۶,۰۰۰,۰۰۰ **۱۵۰** امتیاز

**امتیاز تعداد مراجعه** : مشترک با توجه به تعداد مراجعات و با توجه به بازه های تعریف شده در تنظیمات بخش "امتیاز تعداد مراجعه مشتری"، امتیاز کسب می کند.

مثال : تعداد دفعات خرید از ۵ تا ۱۰ **۱۰۰** امتیاز

**امتیاز فاصله مراجعه** : در هنگام خرید اگر فاصله ثبت فاکتور با خرید قبلی مشترک در بازه مشخص شده در "امتیاز فاصله زمانی مراجعه مشتری"، قرار داشته باشد به میزان مشخص شده امتیاز کسب می کند.



مثال : فاصله تا آخرین خرید زیر دو هفته (یعنی ۰ تا ۱۴ روز) ۱۰۰ امتیاز

**امتیاز ویژه :** این امتیاز برای امتیازدهی گروهی یا فردی به صورت دلخواه تنظیم میشود و در زمانی که نیاز باشد برای مشترک یا مشترکان امتیاز واریز میشود .

مثال : اعطای ۵۰ امتیاز به همه کاربرانی که جنسیت آنها زن تعریف شده و در ۳ ماه اخیر از ما خرید داشته اند در روز زن

امتیازات با توجه به تعاریف انجام شده توسط مدیریت در نرم افزار باشگاه مشترکان در زمان صدور فاکتور صندوق به صورت خودکار و با توجه به میزان و زمان خرید مشترک محاسبه و به او اعطا می شود. سپس از طریق ارسال پیامک و به صورت خودکار امتیاز و زمان مجاز برای استفاده از امتیاز به مشترک اطلاع رسانی می شود. در باشگاه مشتریان کفایت به هر روش و به هر میزان که تمایل دارید طبق آن به مشترکان خود امتیاز دهید، بازه های آن را تنظیم کنید و مقدار امتیاز را برای هر بازه مشخص کنید بقیه کار را نرم افزار به صورت مطلوبی برایتان مدیریت می کند. همچنین در بخش **تنظیمات**، مقدار ریالی معادل هر امتیاز برای تبدیل به تخفیف در خریدهای بعدی، زمان صفر شدن امتیازات (در صورت عدن استفاده) و حداکثر درصد قابل استفاده از امتیازات در هر فاکتور قابل تنظیم است.

**مقدار ریالی هر امتیاز :** به این معنی که هر امتیاز چه میزان ارزش ریالی دارد.

مثال : اگر مشخص کنید که هر امتیاز ارزش ۱۰,۰۰۰ ریال دارد با دریافت ۵ امتیاز کاربر می تواند از ۵۰,۰۰۰ ریال تخفیف در خریدهای بعدی خود استفاده نماید.

**زمان صفر شدن امتیازات:** به این معنی که اگر مشترک در تعداد روز مشخص شده به فروشگاه مراجعه نکرد و خرید نداشت امتیاز های مشترک از دست می رود و صفر شود.

مثال : بعد از ۱۸۰ روز امتیازات مشترکانی که مراجعه نکردند ۰ شود .  
(در پیامکی که برای مشتری ارسال می شود امتیاز دریافت شده و مدت زمان مجاز استفاده از آن مشخص می شود. به عنوان مثال: مشترک عزیز شما با این خرید ۱۰ امتیاز دریافت کرده اید و یک ماه فرصت دارید تا از امتیاز به دست آمده به عنوان تخفیف در خرید بعدی خود استفاده نمایید)

• متن پیامک ارسالی در قسمت تنظیمات واحد کاری در باشگاه مشتریان با استفاده از پارامترهای مشخص قابل تعریف و تغییر است.

**حداکثر درصد قابل استفاده :** به این معنی که تا سقف (( چند درصد )) از فاکتور را مشتری میتواند با امتیاز خود پرداخت کند.



مثال : تا سقف ۳۰٪ از صورت حساب را میتوان با امتیازات پرداخت کرد. یعنی در فاکتور ۹,۰۰۰,۰۰۰ ریالی نهایتاً مشترک میتواند ۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال (( طبق ارزش گذاری در مثال بالا : ۳۰۰ امتیاز )) خرج کند و باقی امتیازات خود را می تواند در خرید بعدی استفاده نماید.

#### ➤ بازگشت وجه(نسخه D):

با هر خرید درصدی از وجه خرید به کیف پول مشتری منتقل می شود تا بتواند در خرید بعدی از آن استفاده نماید. این روش به ظاهر ساده ولی بسیار تاثیرگذار است. در این روش مشتری هر بار با مراجعه مجدد به شما برای استفاده از اعتبار کیف پول خود اقدام می کند و در خرید جدید مجدداً بخشی از مبلغ خرید به کیف پول وی منتقل می شود که برای استفاده از آن باید خرید بعدی را نیز از شما انجام دهد. در **تنظیمات** این بخش می توانید درصد بازگشت وجه به کیف پول و حداکثر اعتبار زمان استفاده از آن را مشخص نمایید و مابقی کار به صورت خودکار توسط نرم افزار باشگاه مشتریان "ایده" مدیریت می شود.

#### (ب) گزارش های نرم افزار:

- ✓ گزارش مشروح از میزان خرید و دریافت تخفیف به تفکیک مشترکین
- ✓ گزارش از فراوانی اعضای در گروهها
- ✓ گزارش از میزان فروش کالا به اعضای هر گروه
- ✓ گزارش مقایسه ایی فروش بین گروه های تعریف شده
- ✓ گزارش وضعیت اعتبار اعضا
- ✓ گزارش از سررسید اعتبار اعضا
- ✓ گزارش مجزا از میزان تخفیف های ارائه شده به اعضا در بازه های زمانی مختلف
- ✓ گزارش از سود و زیان دریافتی با توجه به فروش کالاها به اعضا
- ✓ و ....

#### (ج) امکانات ویژه نرم افزار باشگاه مشتریان:

- ✓ قابلیت اتصال نرم افزار باشگاه با صندوق نرم افزار فروش و اسناد حسابداری ایده و اعمال تخفیف ها بصورت اتوماتیک در نرم افزار فروش و حسابداری
- ✓ قابلیت ارسال SMS بصورت گروهی برای اعضای یک گروه خاص و یا تمامی اعضا (امکان ارسال SMS متناسب با علاقه مندی اعلام شده مشترکین نیز وجود خواهد داشت)
- ✓ استفاده از افزونه ثبت نام توسط مشترک (در این افزونه فرد مراجعه کننده به فروشگاه از طریق یکی از سیستم های موجود، اقدام به ثبت اطلاعات فردی خود نموده و جهت تایید یک برگه پرینت از سیستم دریافت می کند، این اطلاعات پس از تایید مدیر فروشگاه در سیستم ذخیره خواهد شد و ایشان تبدیل به مشترک خواهند شد - موثر در نمایشگاه ها)
- ✓ سیستم قرعه کشی خودکار بین اعضا باشگاه
- ✓ سیستم تعریف و مدیریت هدایا و اشانتیون برای اعضا باشگاه
- ✓ امکان دریافت تصویر اعضا برای صدور از طریق فایل، اسکن یا وب کم
- ✓ سیستم پیامک هوشمند برای ارسال خودکار پیامک ها در رخدادهای مختلف و با توجه تنظیمات مدیر



#### د) امکانات کاربردی نرم افزار:

- ✓ قابلیت دریافت خروجی اکسل از اطلاعات مشتریان
- ✓ قابلیت وارد نمودن اطلاعات مشتریان به داخل نرم افزار (import) از طریق اطلاعات ثبت شده در موبایل، Excel، Outlook و ...
- ✓ قابلیت ثبت تعداد نامحدود شماره تماس از مشتری (تلفن ثابت، همراه، محل کار، منزل، فکس و ...)
- ✓ قابلیت ثبت تعداد نامحدود نشانی از مشتری (نشانی محل کار، منزل و ...)
- ✓ قابلیت ثبت آدرس ایمیل مشتریان به تعداد نامحدود
- ✓ امکان درج اطلاعات شخصی مشتریان از قبیل (نام و نام خانوادگی (و یا نام شرکت)، تاریخ تولد، کدملی، علاقه مندی و ...)
- ✓ امکان درج یادداشت به تعداد نامحدود برای هر یک از مشتریان
- ✓ قابلیت تعیین سطوح دسترسی جهت عدم دسترسی تمامی پرسنل به اطلاعات مشتریان، در صورت نیاز

#### ه) ارتباط با سایر نرم افزارهای ایده:

- ✓ امکان صدور فاکتور در صندوق فروشگاه با اعضای باشگاه و ثبت اسناد فروش، مالی و انبار متناسب با آن در زیرسیستم های دیگر
- ✓ امکان صدور پیش فاکتور فروشگاه در خصوص کالاهای ناموجود برای اعضا باشگاه و استفاده از گزارشات کالاهای موجود شده به تفکیک اعضا (جهت ثبت و مدیریت سفارش کالاهای ناموجود)
- ✓ امکان یکپارچگی باشگاه مشتریان بین شعب فروشگاه های زنجیره ای
- ✓ امکان ارائه وب سرویس (Api) جهت استفاده از اطلاعات باشگاه بر روی وب سایت

جهت سرمایه گذاری برای راه اندازی باشگاه مشتریان با ما تماس بگیرید

**با عشق پاسخگوی شما هستیم**

[www.ideGostaran.com](http://www.ideGostaran.com)

