

Plus – платформа для создания эффективных программ лояльности



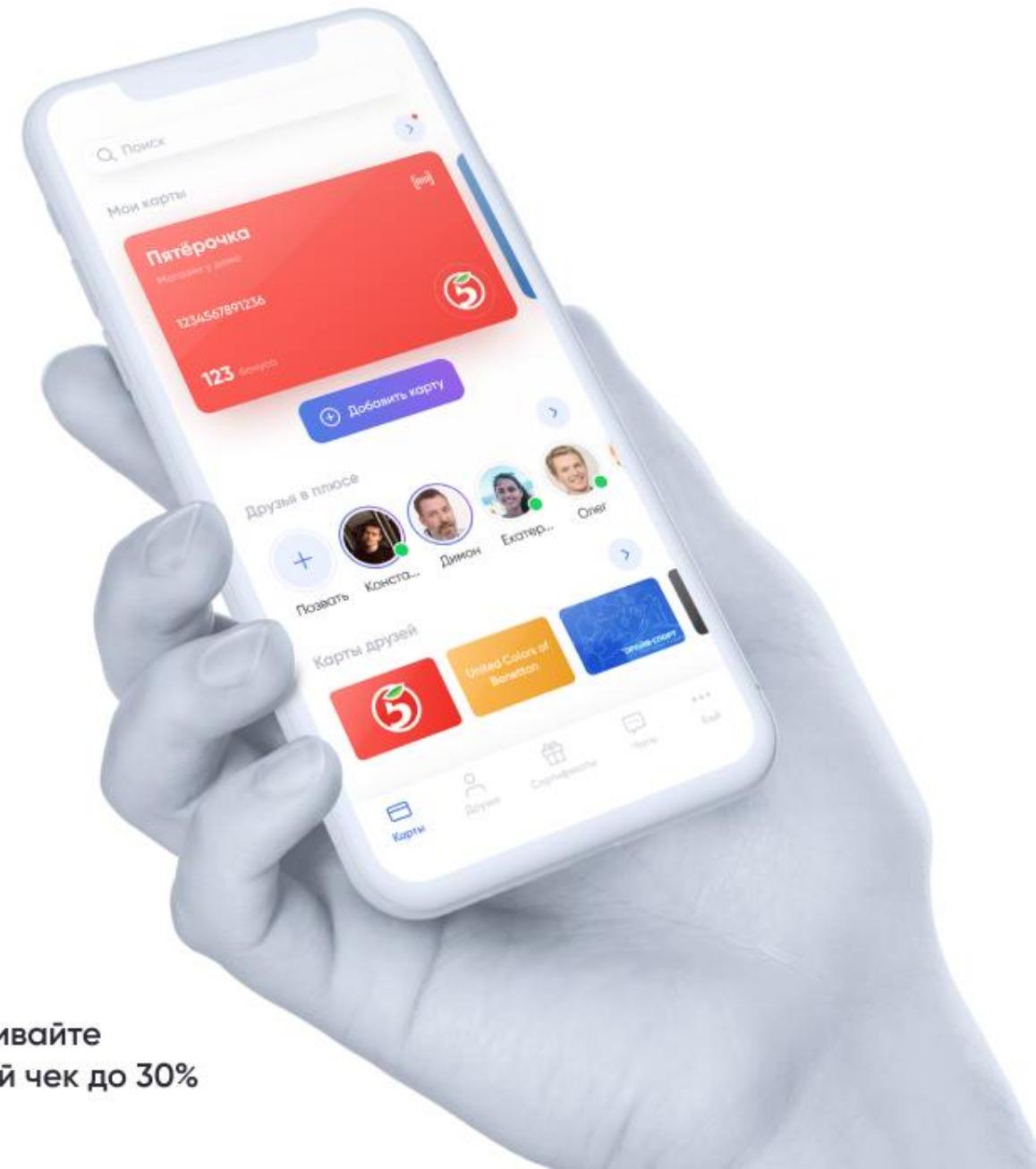
Привлекайте
новых клиентов



Удерживайте
текущих клиентов



Увеличивайте
средний чек до 30%



Plus – это ...



Конструктор лояльности

- CRM система, аналитика, отчеты
- реферальная программа
- скидки, бонусы, кэшбэк
- многоуровневая система

Приложение для клиентов

- виртуальные карты
- подарочные сертификаты
- push-рассылки
- чат-бот с клиентами
- витрина ассортимента ВК

Виртуальные карты *Wallet*

- брендированный дизайн карты
- безлимитные Push-уведомления



ИЛИ

Собственное приложение с доставкой*



- виртуальная карта
- push-рассылки
- доставка
- витрина товаров
- промокоды

Настройка программы лояльности

В конструкторе Плюс есть ряд базовых механик, которые позволяют запустить программу за 15 минут:



Начисление и списание

Правила начисления и списания бонусов при совершении покупок



Приветственные бонусы

Начисляются при регистрации клиента в программе лояльности.



День рождения

Начисляются в качестве подарка на день рождения клиента.



Реферальные бонусы

Начисления за установки приложений, первые покупки и т.д.

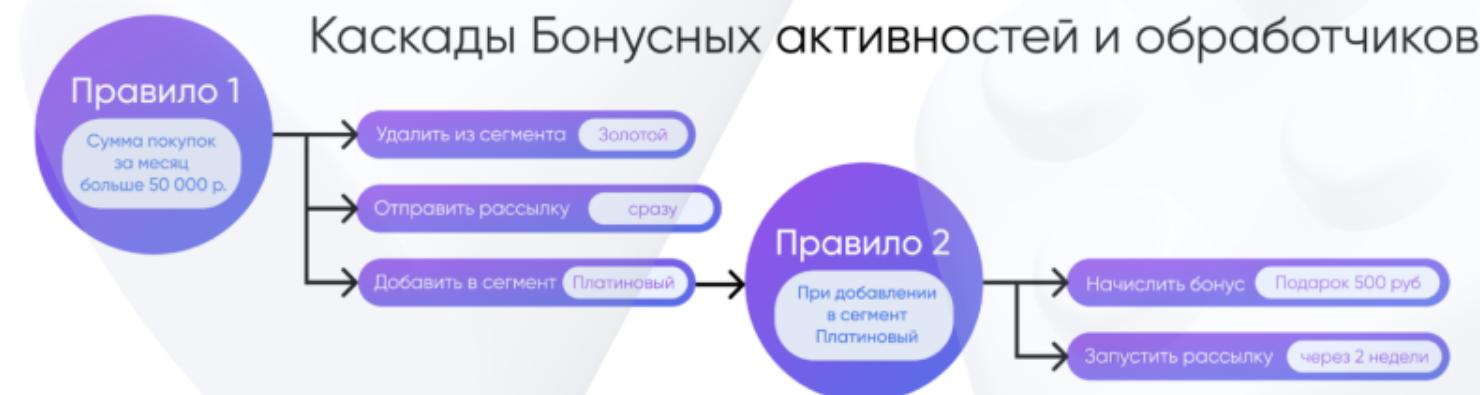


Если вам нужно больше?

Благодаря мощным инструментам "Бонусные активности" и "Бонусные акции" вы можете настроить сложные механики или реакции программы лояльности на действия клиентов

- * На разные торговые точки
- * На определенные товары ("желтый ценник") отменяем бонусные правила и устанавливаем скидку
- * Скидки или повышенные бонусы на следующие покупки (на вторую, на три следующих и т.д.)
- * Дополнительные поощрения при покупке определенных товаров (при покупке автомобиля скидка на покупку автосигнализации)
- * В указанную клиентом "любимую дату" подарок - 300 баллов

... и многое много другое возможно сделать
с помощью нашего конструктора



Запуск и работа с лояльностью клиентов

После настройки и запуска вашей программы лояльности работа строится следующим образом:

1 Регистрируем клиентов

Ваши клиенты регистрируются в программе лояльности самостоятельно или с помощью менеджеров. Для этого необходимо (минимально) имя и номер телефона клиента.

2 Плюс создаёт профиль клиента и начиняет фиксировать все события

Какие события фиксирует платформа? Все продажи, покупаемый ассортимент, бонусные начисления и списания, как связанные с продажами, так нет, все операции с картой лояльности – выпуск, удаление, перевыпуск, совместное использование карт, бонусные дарения и обмены между по инициативе клиента и многое другое.

3 Интеграции

Информация о взаимодействии с клиентом попадает в платформу Plus с помощью интеграционных модулей. Вы можете значительно расширять профиль клиента, подключая Плюс к системам учета, CRM, социальным сетям и любым точкам контакта с клиентом. В дальнейшем накопленную информацию можно будет использовать для глубокой персонализации, сильно повышая лояльность.

4 Классификация клиента и генератор событий

Система анализирует полученные данные и присваивает клиенту различные признаки, на основании которых можно настроить "правильную" работу с клиентом. Клиенты автоматически сегментируются, а вы настраиваете события, на которые нужно отреагировать – вознаградить клиента или отправить ему напоминание.

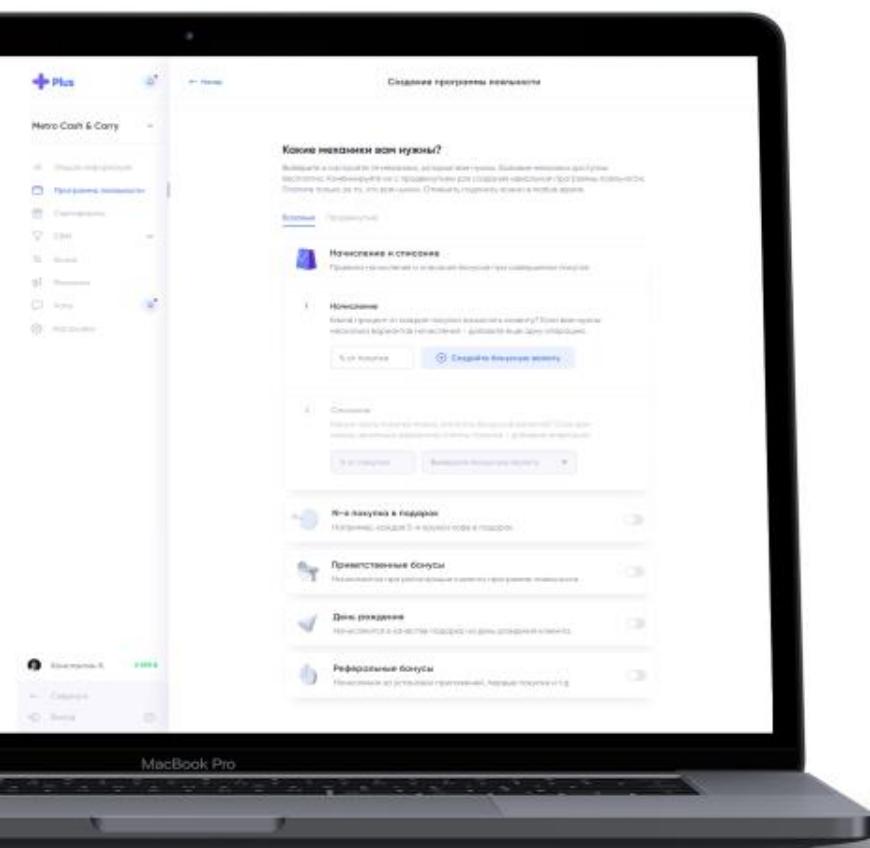


Итак, обо всём по порядку...

Сейчас я расскажу,
с чего всё начинается



Создание программы лояльности

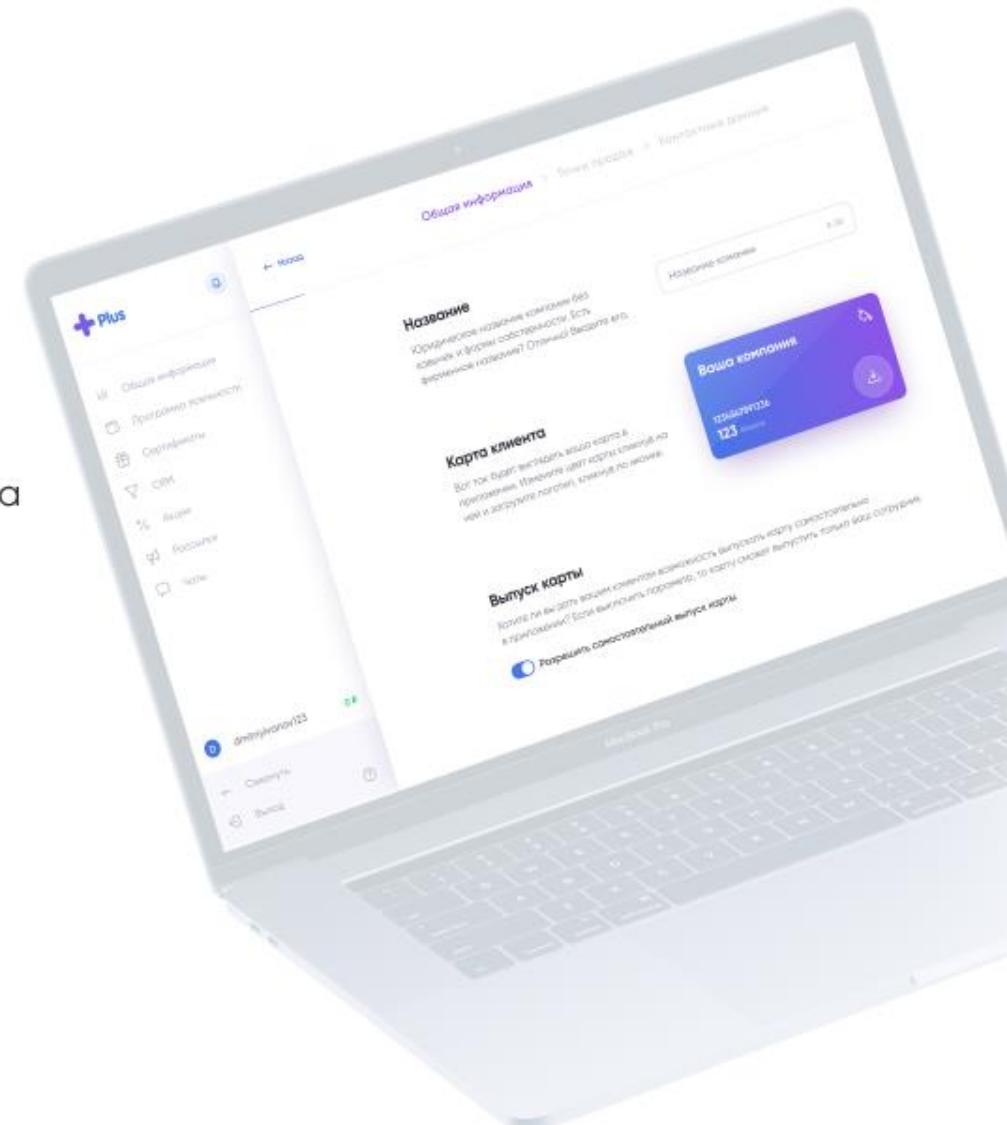


После регистрации в Plus
с помощью мощного,
но при этом простого конструктора
создайте вашу
бонусную программу лояльности



Создание программы лояльности

Не более 15 минут



Вовлечение в программу

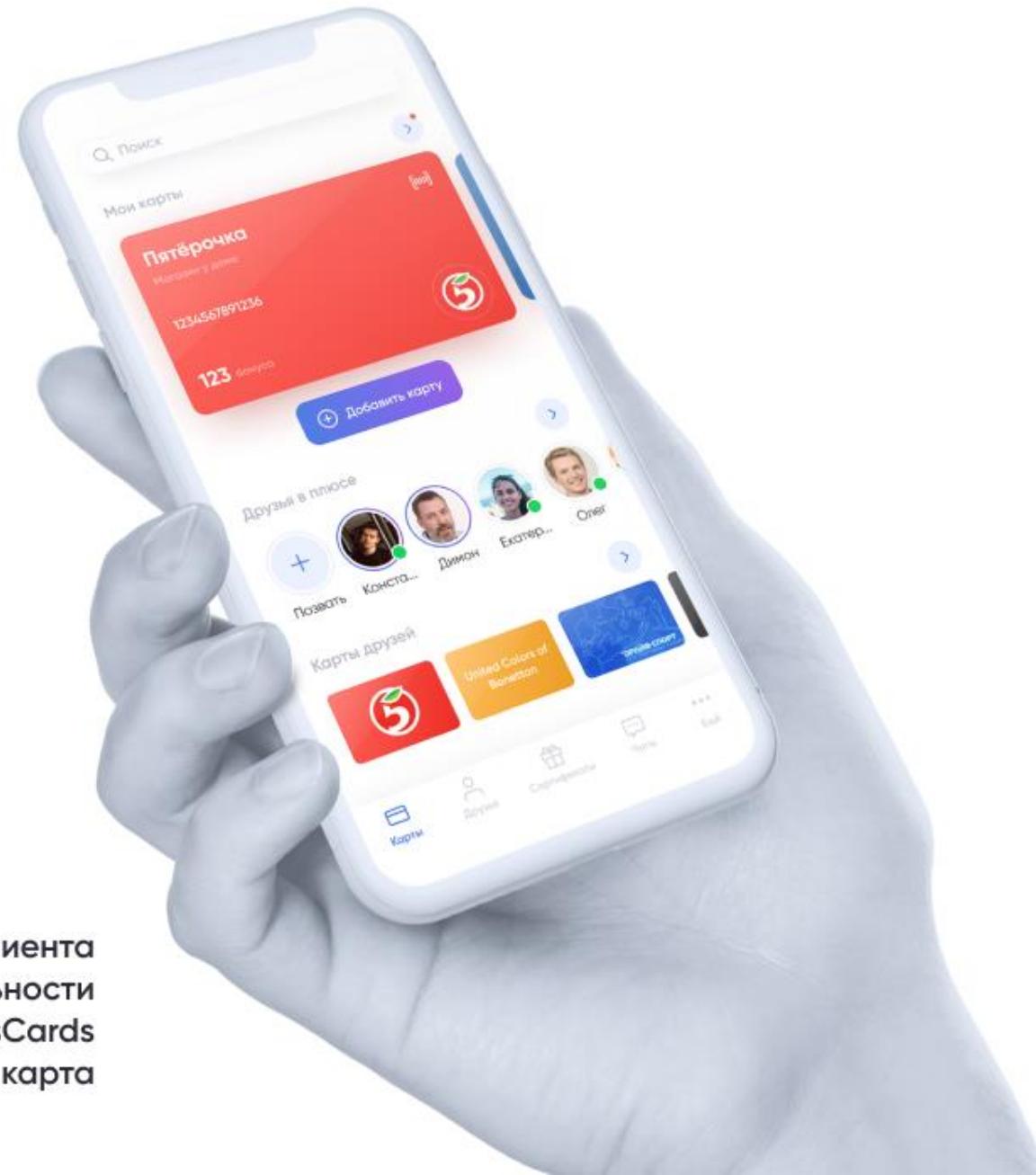
После создания программы лояльности можно начинать работать с клиентами.

На этом шаге нужно вовлекать как можно больше клиентов в вашу новую программу лояльности.

Используйте **многоуровневую реферальную систему** с поощрениями



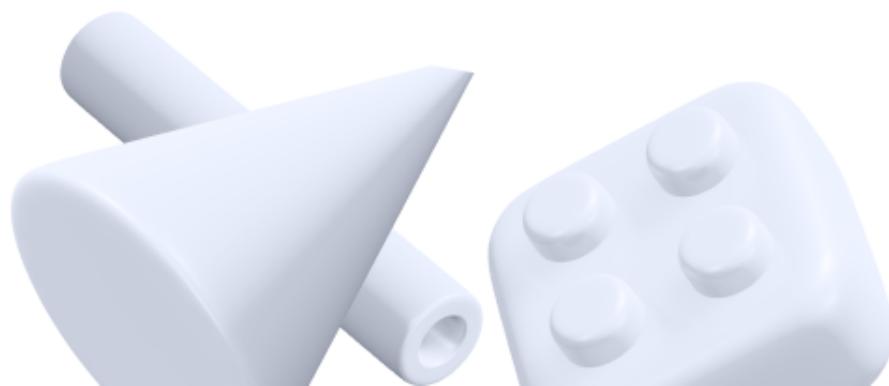
У каждого вашего клиента участника программы лояльности в приложении PlusCards появляется ваша карта



Настройка сегментов

Как только у вас появились первые клиенты в программе лояльности, пора подумать какая сегментация клиентов вам будет полезна.

Поделитесь информацией о том, как вы работаете, а мы поможем вам настроить сегменты.



В самом простом случае мы рекомендуем создать сегменты:

1 Активность

В зависимости от частоты и/или суммы покупок вы можете разделить клиентов на различные сегменты. Каждому сегменту требуется персонального внимания – с кем-то нужно чаще общаться, а другим достаточно сделать рассылку с новинками.

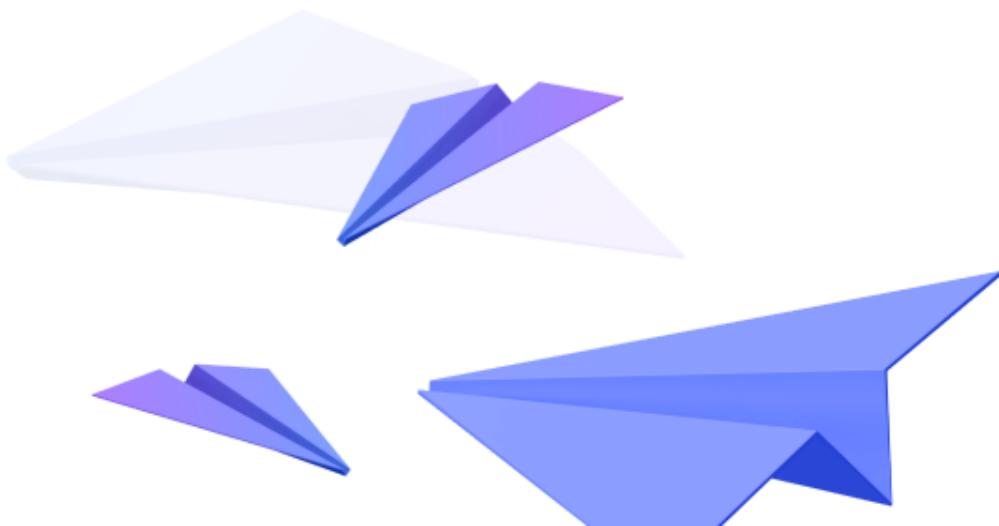
2 Источники получения клиента

Информация по источникам даст вам возможность направить усилия по привлечению клиентов в более продуктивные каналы будь то соцсети, реклама или звонки.

Единожды настроенные сегменты работают полностью автоматически принося огромную пользу для развития вашего бизнеса

Настройка событий

На этом этапе мы выявляем события, при которых мы будем касаться клиента - делать рассылки, начислять бонусы, назначать или удалять клиентов из сегментов.



Примеры событий:

1 Покупка

После совершения покупки можно поблагодарить клиента и узнать его мнение о продукте

2 Запись на услугу (стрижка, ТО, демонстрация)

Напоминаем клиенту, чтобы ему было удобнее

3 Визит в интернет магазин

Можем подогреть интерес клиента или помочь лучше изучить продукт

4 Лайк или комментарий в группе соцсети

Благодарим клиента

5 Звонок в компанию

Даём дополнительную информацию и просим отзыв

В Плюс уже настроено **25 типов событий**, на которые можно настраивать взаимодействия. Мы постоянно совершенствуем платформу добавляя новые события.

Выберите событие срабатывания ▾

Создание клиента
Выпуск карты
Удаление карты
Добавление в сегмент
Исключение из сегмента

Любая покупка клиента
Покупка только с бонусной операцией
Покупка со списанием бонусов
Покупка с начислением бонусов

Любое изменение бонусного баланса
Достижение максимума бонусов

Любая бонусная операция
Любое начисление бонусов

Создание чата с компанией
Просмотр списка документов

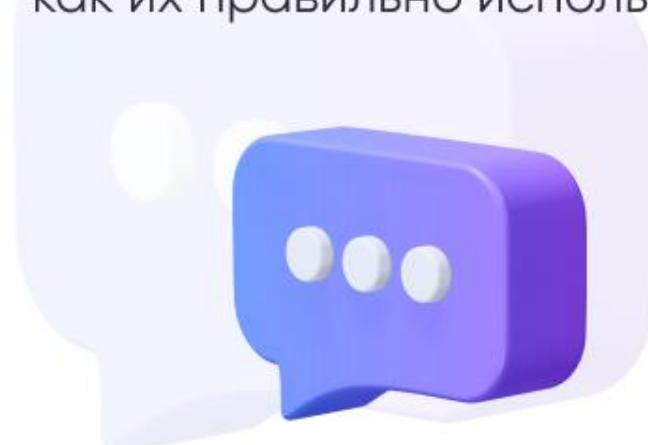
Бонусная операция
Начисление бонусов

Списание бонусов
Создание клиента
Нажатие кнопки в рассылке

Отправка сообщений или звонки клиентам?

События сработали, и нам нужно доставить клиенту сообщение.

Для этого у нас есть ряд инструментов.
А мы готовы подсказать вам, как их правильно использовать.



1

Push сообщения

Прекрасно подходит для мягких касаний – информирование о действиях с бонусами, напоминания о записи на услугу. Также отлично подходит для нативных рекомендаций. Например. После покупки пылесоса, мы отправляем ссылку на подборку аксессуаров для него – фильтры-мешки, дополнительные насадки.

2

SMS-сообщения

Информирование о чрезвычайно важных событиях – “ваш товар доставлен”, “до окончания действия страхового полиса отсалось 30 дней”. Также через этот канал мы вовлекаем клиентов в использование приложения Plus, где осуществлять информационное взаимодействие гораздо проще и удобнее.

3

Сообщения в мессенджерах WA, TG

Вовлечение в рекомендации, оценка качества – это основыне пользы от этого канала.

4

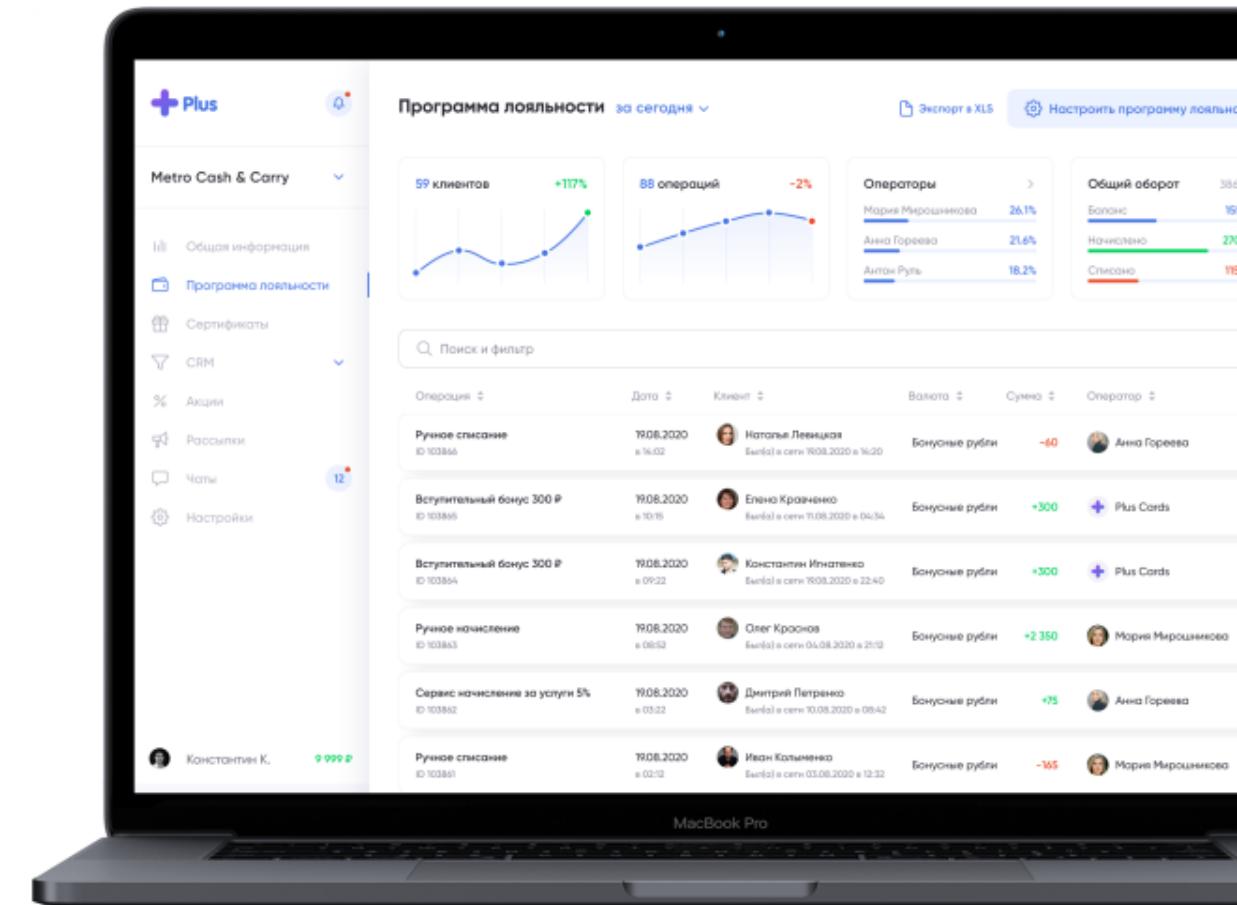
E-mail рассылки

Отличный инструмент для очень мягкого прогрева клиента – знакомство с продуктом или ассортиментом. Анонсы выхода полезных информационных материала (статей, видео).

Статистика и аналитика

На каждом этапе работы программы лояльности необходимо понимать её эффективность.

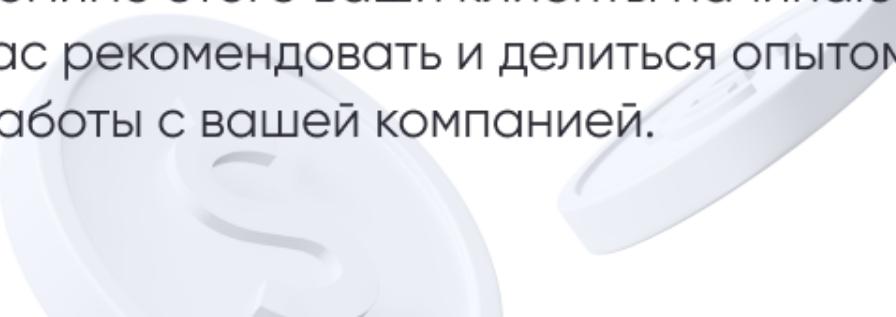
Для этого мы создали отчёты, позволяющие оценить все параметры системы.



Какие результаты можно ожидать от программы лояльности?

Средние показатели по нашим клиентам свидетельствуют о том, что качественная работа системы лояльности дает прирост выручки за счет увеличения среднего чека, а также частоты покупок.

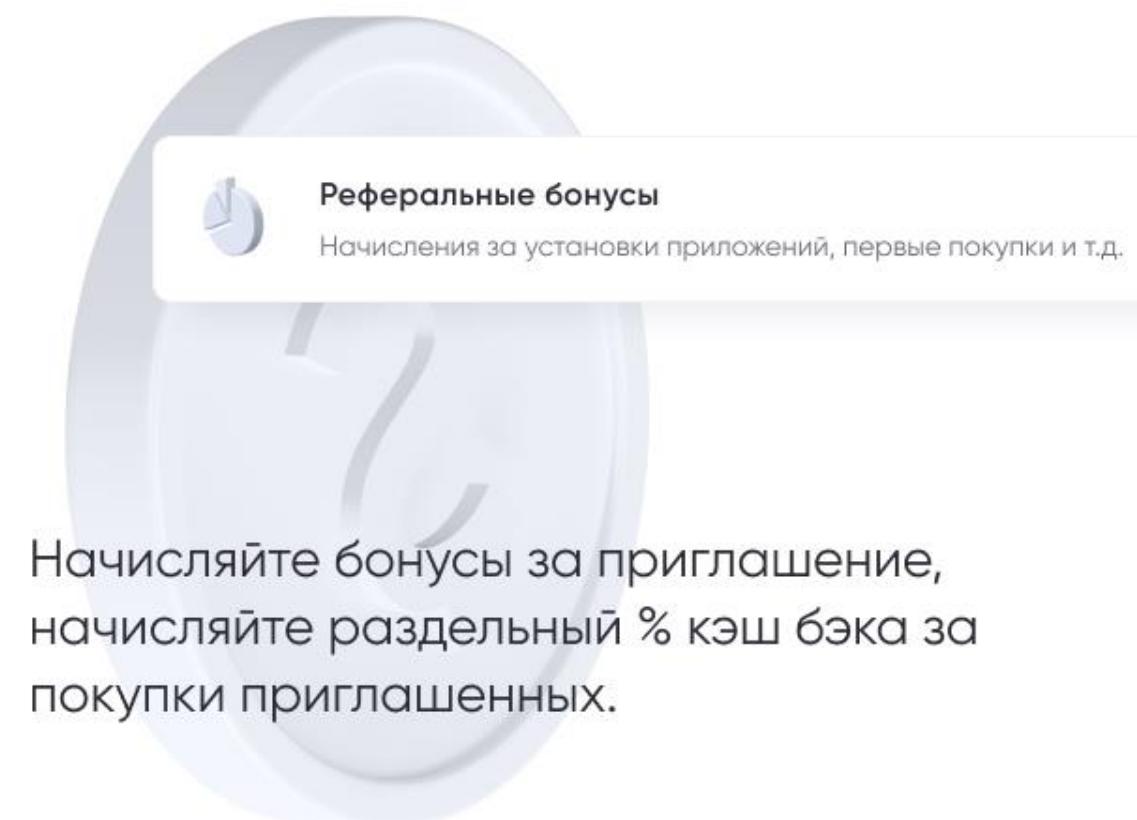
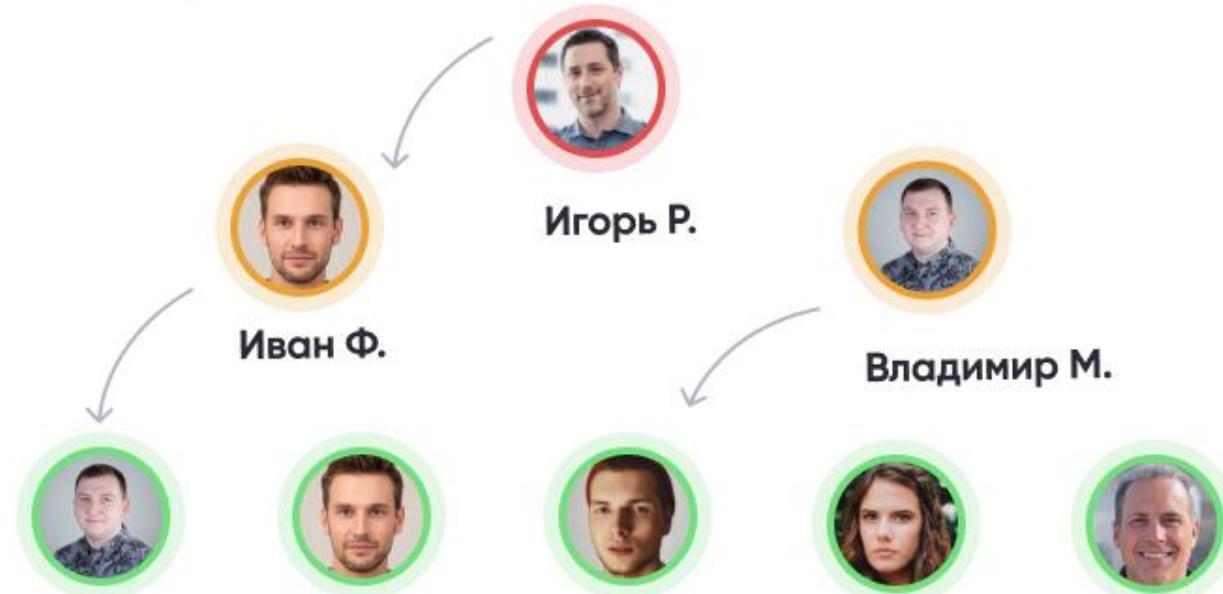
Помимо этого ваши клиенты начинают вас рекомендовать и делиться опытом работы с вашей компанией.



Рост среднего чека
до 30%

Увеличение частоты
покупок
до 80%

Реферальная программа 10 ступеней

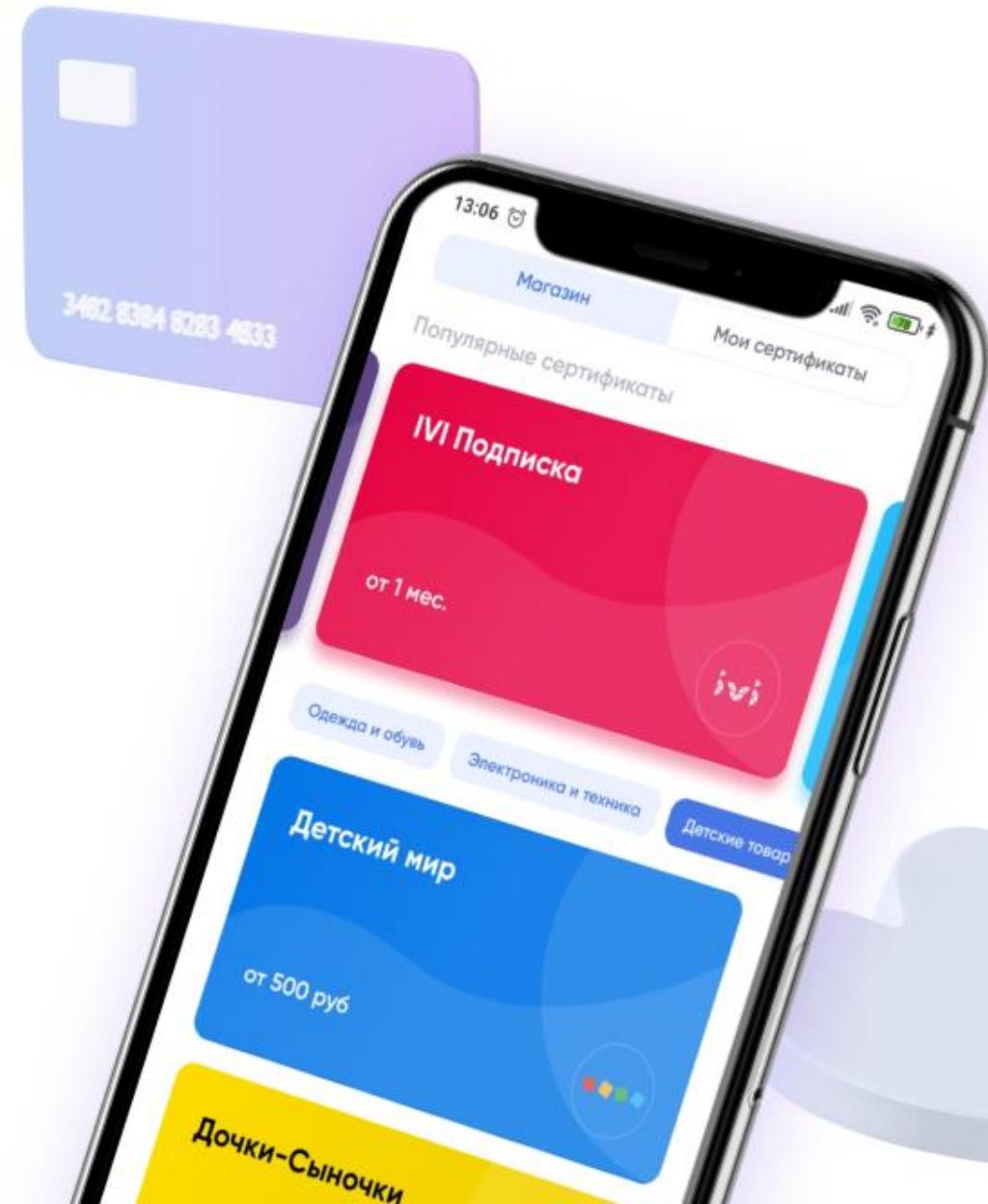


Бонус - подарочные сертификаты

Также в Plus вы сразу получаете возможность работы с электронными подарочными сертификатами.

Всё, что нужно сделать – настроить номиналы. Это займет у вас не более 15 минут.

С этой минуты вы сможете продавать ваши сертификаты по всей стране или даже миру.



СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Выберите себе
подходящий и комфортный
тарифный план

Единый тариф
без каких-либо ограничений

Тариф **Стандарт**

3 990 руб.

в месяц при помесячной оплате

Собственное брэндированное приложение

4 590* руб.

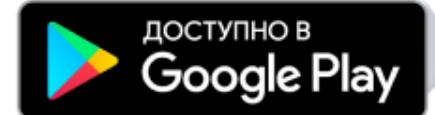
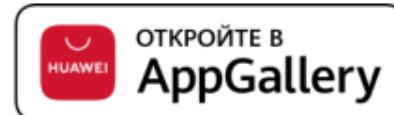
в месяц при помесячной оплате

Итак,
теперь вы знаете, как мы работаем
и чем можем быть полезны
вашему бизнесу!

Запускайте свою программу лояльности прямо
сейчас!

Регистрируйтесь в личном кабинете!

Ставьте наше приложение **Pluscards** или
заказывайте собственное



www.pluscards.ru

8 (800) 600-5-567
звонок по России бесплатный