

تکنولوژی کلید گشایش درهای موفقیت در کسب و کارهای نوین است



افزایش اعتماد مشتریان و اعضا به کسب و کارها، سبب بوجود آمدن گرانترین سرمایه یعنی وفاداری است.

مدیران کسب و کارها در دنیای پر از رقابت امروز میدانند رمز ماندگاری فقط موفقیت در جذب مشتری و افزایش عضو نیست بلکه مدیریت رفتار مشتریان و متمایل کردن آنها به افزایش خرید و تکرار آن به واسطه وفادار ساختن مشتریان به محصولات، خدمات و برندهای کسب و کار است.

امکانات باشگاه اعضا چیست؟

به طور خلاصه می‌توان گفت باشگاه اعضا یک شبکه اجتماعی بسیار قوی است که در اختیار صاحبان کسب و کار قرار می‌گیرد تا آنها بتوانند رفتار اعضا را از طریق واکنشهایشان در ازای طرح‌ها و پیشنهادات، به طور دقیق تحلیلی نمایند. لذا برای نیل به اهداف آن باید امکانات متعددی در اختیار مدیران، کاربران و اعضا بگذارد.

(۱) قابلیت تعریف انواع امتیاز (اداره کنندگان باشگاهها می‌توانند با تعریف انواع امتیاز به دلخواه، به ایجاد تنوع در کسب و خرچ امتیاز بپردازند. مزیت اصلی برای این امکان ایجاد پیچیدگی بیشتر در بازیهای وفادارسازی است).

(۲) قابلیت تخصیص چند نوع امتیاز به یک باشگاه (برای ایجاد بازی‌های جذاب و گوناگون در هر باشگاه می‌توان انواع)

(۳) امکان تعریف روش‌های کسب امتیاز متفاوت در هر باشگاه

- کسب امتیاز از طریق معرفی دوستان و لینک اختصاصی
- کسب امتیاز از طریق ثبت نام در باشگاه و در بدو ورود
- کسب امتیاز از طریق بازدید منظم باشگاه

- کسب امتیاز از طریق تکمیل فرم‌های اختصاصی منتشر شده

- کسب امتیاز با مطالعه و دانلود مطالب در دانشنامه اختصاصی هر باشگاه

- کسب امتیاز از طریق خرید اقلام مشخص

- کسب امتیاز از طریق مبلغ فاکتور و باقابلیت تعریف پلکانی

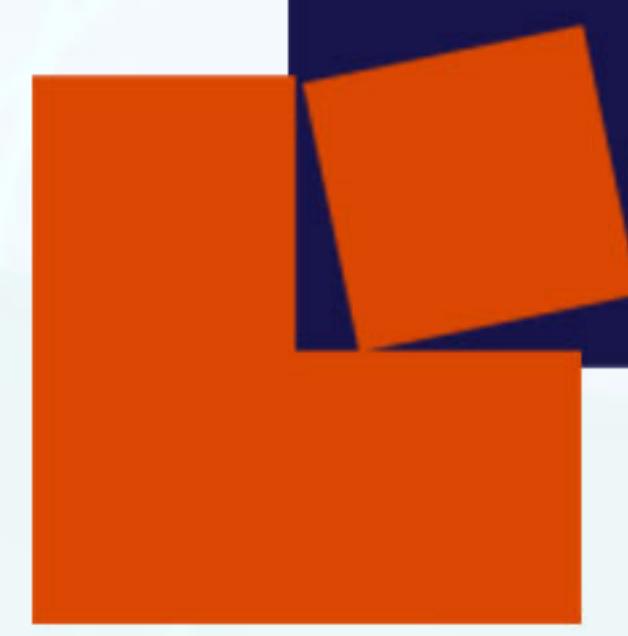
- کسب امتیاز از به ازای هر خرید در بازار

و بیش از ۱۰ مدل کسب امتیاز دیگر که به صورت تصاعدی بر توانایی‌های باشگاه می‌افزاید.





تکنولوژی کلید گشایش درهای موفقیت در کسب و کارهای نوین است



۴) مستقل بودن مدیریت هر باشگاه

مدیران کسب و کار می توانند باشگاههای با قابلیت مدیریت مستقل تعریف نمایند تا اداره کنندگان آن با دسترسی اختصاصی بتوانند باشگاهها را به تفکیک اداره نمایند

۵) امکان تعریف روش‌های خرج امتیاز متفاوت در هر باشگاه (بیش از ۵ مدل اصلی خرج امتیاز شامل انتخاب جوایز از فهرست تعریف شده، انتقال امتیاز و تجمعیع با دوستان، شرکت در قرعه کشی، هدیه به خیریه‌ها، استفاده از تخفیف و هدایای شرکای تجاری)

۶) قابلیت استفاده از API برای ایجاد مدل‌های دلخواه کسب و خرج امتیاز

ممکن است کسب و کاری نیاز به بکارگیری امکان یا امکاناتی برای خرج و کسب امتیاز داشته باشد که این مهم از طریق API امکان پذیر است.

۷) قابلیت نگهداری اعضا تا تایید نهایی در باشگاه موقت

با توجه به اینکه ممکن است مدیران هر باشگاه بخواهند بر ورود اعضای جدید در باشگاه نظارت داشته باشند و از ورودهای متفرقه جلوگیری نمایند، قابلیت ورود در باشگاه موقت ایجاد شده تا عضو قبل از تایید در فضایی موقت نگهداری شود و از سرگردانی وی جلوگیری شود.

۸) امکان مدیریت اسلایدرها و بنرهای اختصاصی در هر باشگاه

اداره کنندگاه هر باشگاه می توانند اسلایدر و بنرهای مدنظر را در باشگاه منتشر کنند. مدیریت بنر و اسلایدر در هر باشگاه مستقل از سایر باشگاهها است.

۹) قابلیت ارائه مطالب اختصاصی در هر باشگاه در قالب دانش نامه

برای ارتقای آموزشی اعضای هر باشگاه امکان افزودن محتوی در قالب دانشنامه ایجاد شده که علاوه بر مطالعه، اعضا می توانند امتیاز هم کسب نمایند.

۱۰) قابلیت تعریف فرم اختصاصی برای هر باشگاه

در هر باشگاه به طور مستقل می توان فرم‌های ارتباطی ایجاد نمود تا اعضا تعاملی دو طرفه با اداره کنندگان باشگاه داشته باشند، علاوه بر اینکه این فرمها قابلیت تنظیم برای کسب امتیاز در دو سطح پر کردن و تایید را دارند، می توان هر فرم را به وظایف CRM متصل کرد تا افراد مرتبط در جریان پرشدن فرم قرار بگیرند.

و امکانات بسیار دیگر که میتوان در جلسات پرزنت با آنها آشنا شد.

