

منبع : www.ariansystem.net

نویسنده : گروه تحریریه آراین سیستم

موضوع : نرم افزار باشگاه مشتریان



برای تحقق اهداف کسب و کار خود مطالب خواندنی در زمینه مالی و اداری را در سایت آراین سیستم بخوانید ! با ثبت نام در سایت ، شما را از آخرین مقالات و تخفیفات نرم افزارهای آراین سیستم با خبر خواهیم کرد.

نرم افزار باشگاه مشتریان - سیستم وفاداری مشتریان ERP

در بازارهای رقابتی و پیچیده کنونی وفاداری مشتریان وابسته به ارزشی است که به طور مستقیم مشتریان از کالا و خدمات دریافت می کنند. وفاداری مشتریان به عنوان یک طرز تفکر و گرایش گسترده جهانی به منظور ایجاد وفاداری و حفظ مشتری در بازاریابی ارتباطی استفاده می شود.

برای رشد و دستیابی به سود بیشتر با افزایش تعداد مشتریان ، ۸۰ درصد از درآمد مجموعه با استفاده از سیستم crm متصل به نرم افزار باشگاه مشتریان تامین می شود. با هدف ترغیب مشتریان به خرید بیشتر ، نرم افزار باشگاه مشتریان در راستای بحث وفاداری طراحی شده است و براساس پارامترهای برنامه ریزی شده می توان به مشتریان بر اساس حجم خرید یا خرید کالای خاص امتیاز داد و یا حتی با تخصیص در گروه مشتری خاص باشگاه مشتریان با نام و لوگو سازمان به مشتری کارت وفاداری داد. در ادامه بیشتر با نرم افزار باشگاه مشتریان و خدمات در نظر گرفته شده در سیستم وفاداری مشتریان مانند کارت وفاداری آشنا خواهید شد.

عملکرد نرم افزار باشگاه مشتریان در میزان رضایت مشتریان

قبل از اینکه با نرم افزار باشگاه مشتریان آشنا بشوید در **تعریف وفاداری مشتری** به عنوان کلید طلایی موفقیت کسب و کار می توان اینگونه گفت که ، «حفظ تعهد عمیق یا انتخاب و خرید مجدد محصول یا خدمات ، به رغم اینکه به طور مستمر تاثیرات موقعیتی و تلاشهای بازاریابی در آینده به صورت بالقوه می تواند باعث تغییر در رفتار مشتری شود» تعریفی از وفاداری مشتری می باشد.

امروزه داده های بسیار زیاد ناهمبستگی در سازمان ها باعث شده که از این داده ها نتوانند به صورت موثر استفاده کنند. بنابراین نرم افزار باشگاه مشتریان این داده ها را از طریق **Data Mining** مرتب سازی می کند و از آن در برنامه های وفادار سازی مشتریان در جهت افزایش آورده سازمانی استفاده می کند.

راه اندازی و ایجاد باشگاه مشتریان

اصول و فنون ارتباط با مشتری در اکثر کشورهای صنعتی جزء مباحث اصلی بازاریابی و ارتباط با مشتری قرار گرفته است و تولید کنندگان در مسیر افزایش فروش خود و با استفاده از ابزار و تکنولوژی نرم افزار باشگاه مشتریان ، سعی در حمایت از مشتریان خود و افزایش وفاداری آنان دارند. در ۵۰ سال گذشته باشگاه مشتریان و استفاده از ابزاری برای جمع آوری اطلاعات مشتریان همانند اجرای موفق نرم افزار مدیریت مشتری رایگان در شرکت های کوچک و بزرگ ، کمک شایانی به دسترسی اطلاعات و آمار مشتریان به عنوان سرمایه استراتژیک و امکان برنامه ریزی جامع و راهبردی با بالاترین ضریب موفقیت به وجود آورده است.

به عنوان یک واحد برقرار کننده ارتباطات ، باشگاه مشتریان توانسته است فعال کردن و ایجاد حس وفاداری در مشتریان ، سود و فروش بیشتری را به عنوان یکی از مهمترین مزایای باشگاه مشتریان ایجاد کند. باشگاه مشتریان می تواند دارای بخش های مختلف باشگاه مشتریان ، نمایندگان و کارکنان بر اساس سطوح مختلف باشد. از مزایای باشگاه مشتریان می توان به :

- ایجاد ارتباط دوطرفه و ارتباط نزدیک تر با مشتریان
- ایجاد امکانات بیشتر برای معرفی بهتر محصولات و ارائه خدمات با سرعت و زمان کمتر
- ایجاد نظرسنجی های دوره ای با هدف اندازه گیری و ارزیابی میزان رضایت مشتریان
- دریافت علاقه مندی ها و اطلاعات تکمیلی از مشتریان اشاره کرد.

افزایش وفاداری و فعال کردن مشتریان به وسیله یکی از عمده ترین ابزارهای ارتباطی مبتنی بر سود ، کارت وفاداری مشتری است که به عنوان نشانه عضویت مشتری در باشگاه مشتریان وفادار از طریق ارائه مزایای فوق العاده و ایجاد مزایا در خرید جدید ، کسب و کار با سودآوری مناسب همراه است. در ادامه بیشتر با این ابزار جهانی در نرم افزار باشگاه مشتریان آشنا می شوید.

سیستم کارت وفاداری مشتریان

در سراسر دنیا از رایج ترین برنامه های وفاداری مشتری را انواع کارت وفاداری در سیستم مدیریت مشتری در بر می گیرد. تقریباً ۷۵ درصد از مصرف کنندگان در اروپا از اعضاء سیستم وفاداری مشتریان بوده و با کارت وفاداری از تخفیفات استفاده می کنند. حتی بسیاری از فروشگاه ها و بانک ها در مدیریت ارتباط با مشتری نرم افزار خوبی را برای ثبت و طبقه بندی اطلاعات مشتریان و برای ارائه تخفیف و پیشنهادات خرید ارائه می کنند.

به طور مثال بسیاری از بانک ها سود بسیاری از این فرآیند کسب کردند و مشتریان وفادار خود را افزایش داده اند. چرا که از طریق اجرای برنامه های وفاداری و بررسی عادات رفتاری مشتری ، در زمان خرید توانسته اند مدیریت ارتباط با مشتری در بانک را به نحو احسن به انجام برسانند. اما در توضیح کارت وفاداری مشتری باید گفت ، در نرم افزار مشتری مداری انواع کارت وفاداری شامل :

۱. کارت تماسی دارای یک تراشه و مجهز به پردازش گر مرکزی
۲. کارت بدون تماس از خانواده کارت های RFID با فرکانس های مختلف
۳. کارت مغناطیسی دارای نوار مغناطیسی با دو نوع HICO و LOCO
۴. کارت های ترکیبی یا HYBRID CARD که به دلیل تجهیزات آنتن و مدار به صورت تماسی و غیر تماسی است.

بعد از ثبت اطلاعات شخصی در نرم افزار باشگاه مشتریان ، مشتری با به همراه داشتن کارت می تواند در زمان خرید به مسئول مرکز ، کارت وفاداری را تحویل می دهد و کارشناس مرکز با اسکن کارت مشتری و ثبت مبلغ خرید ، بر اساس دستورالعمل به حساب مشتری اعتبار را اضافه و از طریق ایمیل یا پیامک ، اعتبار و امتیاز به مشتری اعلام شود.

به طور کلی مدیران از روش های خلاقانه از طرف کسب و کار خود همچون کارت وفاداری مشتری استفاده می کنند تا به تعریف روشنی از فاکتورهای لازم مدیریت ارتباط با مشتری crm برسند.

به چه دلایلی کسب و کار شما به نرم افزار باشگاه مشتریان نیاز دارد؟

تنوع زیاد خدمات و کالا در بازار رقابتی امروز، موجب شده بسیاری از شرکت ها سعی در بکارگیری روش های گوناگون برای جذب و مدیریت مشتریان خود داشته باشند و از هم سبقت بگیرند و این امر موجب افزایش شانس انتخاب در خرید برای مشتریان شده است. اما این سوال پیش می آید چگونه مشتریان به شما وفادار بمانند و به دیگران معرفی کنند؟ بهترین روش برای قدردانی از مشتریان وفادار چیست؟ در پاسخ باید گفت در کنار کیفیت و قیمت مناسب کالا و خدمات، ایجاد کلوپ مشتریان و استفاده از روش ها و ابزاری برای ارتباط با مشتریان مانند استفاده از نرم افزار کلوپ مشتریان راه حل منطقی برای پاسخ به وفاداری مشتریان است. در ادامه بررسی خواهیم کرد به چه دلایلی به سیستم وفاداری مشتریان برای مدیریت ارتباط با مشتری الکترونیکی و نزدیکی به مشتریان وفادار در کسب و کار خود نیاز دارید؟

افزایش رضایت و حفظ مشتریان وفادار با ثبت نرم افزار باشگاه مشتریان

یک ایده جالب برای افزایش رضایت و جذب مشتریان فعلی، برنامه وفاداری مشتریان و ارائه پیشنهادات شگفت انگیز و تخفیف برای راضی نگهداشتن و وفاداری مشتریان است. به این طریق با ثبت مشخصات مشتری در نرم افزار باشگاه مشتریان نشان خواهید داد از مشتریان فعلی خود غافل نشده اید و از طریق این رویکرد مشتریان وفادار، کالا و خدمات شما را به دیگران نیز معرفی می کنند و این خود به معنای بازاریابی اثر بخش و تبلیغات مستقیم با حداقل هزینه تبلیغاتی است.

جذب مشتریان جدید با ثبت نام در باشگاه مشتریان

در نرم افزار باشگاه مشتریان دو فاکتور صرفه اقتصادی و لذت از خرید برای جذب مشتریان در نظر گرفته می شود. چرا که مشتریان ترجیح می دهند از جایی خرید کنند که برایشان از نظر هزینه به صرفه باشد و شما می توانید برای مشتریان امکان ثبت نام در باشگاه مشتریان را ایجاد و با طبقه بندی مشتریان، امتیاز دهی براساس خرید و ارزش گذاری، شرایطی را برای مشتریان وفادار خود به وجود آورید که مشتری تمایل به خرید از رقبا را نداشته باشد و در عوض با ارائه پیشنهادات تخفیف از شما خرید کرده و به این طریق حس خاص بودن و لذت خرید را به مشتری القا کنید.

افزایش میزان خرید مشتریان با دعوت به سیستم وفاداری مشتریان

فرض کنید شما در زمینه تولید و عرضه نرم افزار ارتباط با مشتری فعالیت می کنید و مشتری از شما نرم افزار crm خریداری می کند و به چند نفر دیگر از همکاران و هم صنف ها نیز نرم افزار تولید شما را معرفی

نرم افزار باشگاه مشتریان - سیستم وفاداری مشتریان

حال در نظر بگیرید از شرکت دیگر به طور مثال نرم افزار پخش مویرگی و نرم افزار مدیریت تولید را خریداری می کند. اینجاست که نظر شما نسبت به مشتری وفادار و فاکتورهای لازم تغییر می کند. در حالی که شما می توانید با تولید انواع نرم افزار مالی و اداری ، با توجه به ارتباط و اعتماد خوبی که بین شما و مشتری با دعوت به سیستم وفاداری مشتریان ایجاد شده کاری کنید که مشتری وفادار شما به جای خرید از رقبا از شما خرید و نیاز خود را برطرف کند.

آیا شما هم آراین سیستم را می شناسید ...



داده پردازم آراین سیستم

گروه داده پردازم آراین سیستم با هدف همگام سازی و تولید نرم افزار مدیریت منابع سازمان (ArianERP) و با شعار انعطاف پذیری بسیار بالای نرم افزار آراین سیستم فعالیت خود را آغاز کرده و از طریق تحلیلهای مختلف، نیاز مشتریان را به خوبی شناسایی نموده است. پشتکار و دقت این شرکت تا حدی بوده که توانسته است با گذشت کمتر از دو دهه از فعالیت خود، گامی بزرگ در جهت ارائه خدمات و مشاوره نرم افزار در حوزه نرم افزار ERP بردارد.

محصولات آراین سیستم

تولید محصولات جامع و یکپارچه آراین سیستم بر اساس یک برنامه استراتژیک اطلاعاتی انجام گرفته است و تلاش شده است با تکنولوژی های روز دنیا ، حداکثر انتظارات و نیاز مشتریان خود در تمام حوزه های صنعتی را پاسخگو باشد و به بهترین شکل بتواند به کاربران خود خدمات مفید ارائه دهد. شما نیز میتوانید به راحتی با درخواست دمو محصول خود را سفارش دهید:

نرم افزار پرسنلی و احکام

نرم افزار حسابداری مالی

نرم افزار اتوماسیون اداری

نرم افزار انبار و حسابداری انبار

نرم افزار آرشیو و بایگانی اسناد

نرم افزار فروش و حسابداری فروش

نرم افزار اموال و داراییهای ثابت

نرم افزار خزانه داری - دریافت و پرداخت

نرم افزار CRM - مدیریت ارتباط با مشتریان

نرم افزار خرید و تدارکات داخلی

نرم افزار BPMS - مدیریت فرایند کسب و کار

نرم افزار حقوق و دستمزد

تماس با آراین سیستم

آدرس: تهران ، خیابان خرمشهر ، خیابان عربعلی ، خیابان ششم پلاک ۶۶

تلفن: ۰۲۱-۴۳۰۲۷ فکس: ۰۲۱۸۸۵۴۹۳۶۰ سایت: <https://www.ariansystem.net>



داده پردازم آراین سیستم

تولید کننده نرم افزارهای یکپارچه ArianERP و اتوماسیون مالیه اداره صنعتی