

Автоматизация бонусной программы для магазинов



Давайте скидку, если

Преимущества бонусов перед обычной скидкой, **стр.2-3**



клиент вернулся

Бонус мотивирует покупателя вернуться, **стр.4**



и привел друзей!

Бонусная пирамида: клиенты приводят друзей, **стр.6**

РОЗНИЦА



Опт



Франчайзинг

Обычные скидки не работают как раньше.
Автоматизируйте Ваши магазины с «Базар-онлайн» и используйте бонусную программу и бонусную пирамиду для удержания покупателей и привлечения новых

Зачем Вашему магазину нужна бонусная программа?

Если Вы автоматизируете свой магазин(ы) с «Базар-онлайн» и внедрите бонусную программу*, то получите:

- 1 **Отсутствие реальных затрат на скидку**
- 2 **Клиент вернется снова**
- 3 **40 – 60% бонусов навсегда останутся в кассе!**
- 4 **Клиент приведет друзей, если Вы используете бонусную пирамиду****

* **Бонусная программа лояльности** – относительно новый вид программы лояльности, согласно которой при совершении покупки покупателю вместо скидки начисляются бонусы, которые он может потратить при совершении следующей покупки

** **Бонусная пирамида** – конфигурация бонусной программы, при которой покупатель получает дополнительные бонусы за покупки друзей, которых он привел в магазин

Интересно?

Подробности далее ↗

Дополнительные преимущества бонусов

➡ ещё преимущества:

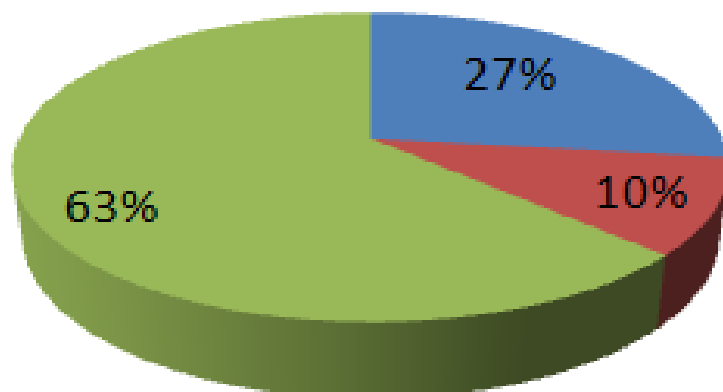
5. Начисление и трата бонусов имеет в себе элемент игры и азарта, что **повышает вероятность повторной покупки**
6. Бонусы **могут сгорать**
7. Бонусы **могут не начисляться/не тратиться** на отдельные группы товаров
8. Бонусная программа позволяет проводить различные мероприятия на основании **только бонусов, без реальных затрат на скидки** (например, купи с 1 по 10 января и получи в два раза больше бонусов на карту)

Бонус или скидка? Мнение покупателей

Опрос посетителей торговых центров Москвы:

ВОПРОС 1:

Что выгоднее: скидка 10% или
бонус 10%



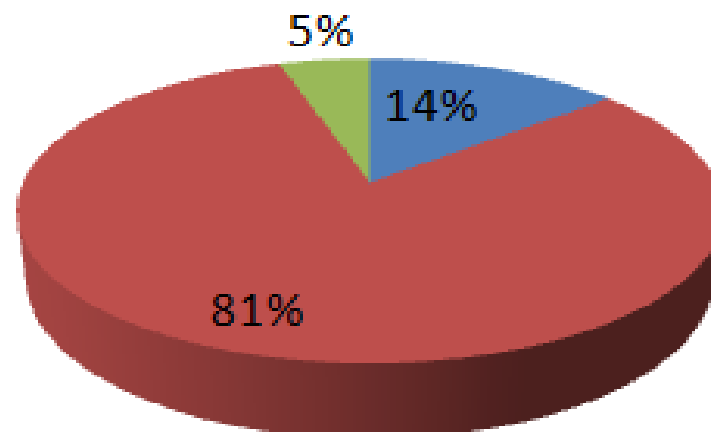
■ Скидка

■ Бонус

■ Не имеет значения

ВОПРОС 2:

Что Вы выберете: скидку 10%
или бонус 12%?



ВЫВОД: Покупатели предпочитают **бонус**, особенно если он будет немного больше. Но в отличие от скидки, бонус мотивирует клиента вернуться, а реальные затраты будут меньше (см. далее ↘)

Сколько стоит бонус. Пример реализации на практике

Известная сеть магазинов детских товаров использует следующую бонусную программу:

- 5% от покупки начисляются на бонусную карту;
- Разрешается оплачивать бонусами до 20% от покупки.

Впечатление покупателя 	На самом деле 
Моя скидка – до 20%!	Скидка составляет не более 5% , причем половина ее может сгореть (см. выше)

- Начисление бонусов в **5 раз дешевле**, чем предоставление скидки.
- Берем деньгами, отдаем **товаром/услугами**.

Бонусная пирамида с точки зрения магазина

Реальные затраты на скидку в следующей схеме не превысят $5+3+1 = 9\%$:



За покупки друзей «4-го уровня» Иван бонусов не получает. Схема работает аналогично для каждых 3 уровней

За покупки друзей-друзей Иван получает **1%** бонусов

За покупки друзей Иван получает **3%** бонусов

Иван - Ваш первый клиент: **5%** бонусов за свои покупки

Бонусная пирамида – уникальная разработка «Базар-онлайн»:

- ✓ Любое количество уровней пирамиды, настраиваемые %% начислений
- ✓ Подходит для партнерских программ (пригласить клиентов партнерского магазина/ресторана/аптеки и т.п., начисляя вознаграждение за бонусы)
- ✓ Автоматизированная работа с Вашей клиентской базой (см. далее ↗)

Бонусная пирамида с точки зрения покупателя

Ваши клиенты смогут узнавать баланс своего бонусного счёта:



на Вашем сайте



по SMS/Email



на кассовом/товарном чеке
и по запросу в магазине

Пригласить друзей и воспользоваться приглашением можно :

- ➔ С помощью промо-кода
- ➔ Отправив SMS, или Email
- ➔ Через соцсети
- ➔ С помощью одноразовых карт со штрих-кодом

Бонусная система вчера

Раньше автоматизацию бонусной программы могли позволить **лишь крупные сети** федерального уровня.



спортмастер



Почему?

Начисление-списание-сгорание и тем более пирамида бонусов – алгоритмически сложный механизм, требующий серьезных усилий на разработку, синхронизацию базы данных клиентов и т.д.

Бонусная система с нами

С «Базар-Онлайн» бонусную систему могут себе позволить небольшие сети и даже отдельные магазины!

Наши клиенты

С нами уже работают магазины от Калининграда до Камчатки



А Вы?



Уже внедрили себе бонусную систему?

Кстати, в



еще много преимуществ!

Подробнее: 8(495)748-47-42 или <http://BazarOnline.com>

Фрагменты интерфейса бонусной системы «БАЗАР-Онлайн»

Настройка бонусной системы

Начисление и оплата бонусами

Товар на сумму: 10'580.00

0% скидка: 0.00

 Оплата бонусами: 500.00

Итого: 3 шт. на сумму: 10'080.00

ПРОВЕСТИ ПРОДАЖУ

За покупку: 504.00 

 Общие настройки |  Дисконтная программа |  **Бонусная программа**

Бонусная программа лояльности - относительно новый вид программы лояльности, согласно скидкой) начисляются бонусы (бонусные баллы), которые он может потратить на получение сравнению с дисконтной программой обладает рядом преимуществ, среди которых:

- Начисление бонусов не требует реальных затрат на скидку. Скидка предоставляется
- Начисление и трата бонусов имеет в себе элемент игры и азарта.
- Неочевидные правила бонусной программы при кажущейся простоте позволяют привлекать
- Бонусы могут сгорать и иметь другие ограничения оплаты. "Сгоревшие" бонусы уже не

В "Базар-онлайн" курс 1 бонуса = 1 руб.

Приветственные бонусы

☒ Начислять приветственные бонусы для нового клиента: бонусов. Эти бонусы

Активизация и сгорание бонусов

Оплатить следующую покупку начисленными бонусами можно:

- ☒ Приветственные бонусы сгорают
- ☒ Обычные бонусы сгорают

Начисление бонусов и оплата

При совершении покупки на бонусный счет

- ☒ При оплате покупки возможно оплатить бонусами
- ☒ При оплате покупки возможно оплатить бонусами не более руб. Остальная ч

**Спасибо за
внимание!**