



## ¿ Qué es?

Es una herramienta que permite crear, organizar, administrar e implementar programas de fidelización. Esta aplicación tiene como finalidad la construcción de vínculos emocionales entre las personas y la empresa; además, del establecimiento de relaciones que se mantengan en el tiempo.

La aplicación se conecta de forma automática con la herramienta de Base de Datos Web de la plataforma de DANA; con el objeto de relacionar las bases de datos que contienen: Los miembros del club, los criterios utilizados para participar y los premios que se van a canjear.

## ¿ Para qué sirve?

- **Programas de recompensa:** Son basan en cupones de descuento y ofrecen reducciones en los precios de las compras futuras.
- **Programas preferenciales:** Donde se le da un trato especial al cliente.
- **Programas MultiSponsor:** Consiste en una alianza de varias empresas de diferentes sectores para la implementación de estrategias conjuntas para la fidelización de sus clientes.
- **Programas de puntos:** Se fundamenta en la recarga de puntos, cada vez que se hace un consumo, y que luego son canjeados por premios.
- **Programas de condiciones especiales de compra:** Están basados en descuentos de productos y en el acceso preferente a las rebajas.
- **Programas emotivos:** Se apoyan en la creación de eventos especiales que generen vínculos emocionales con los clientes.

## Características y beneficios

- Interconectada con diversas plataformas para la gestión de las operaciones del club.
- Reduce el tiempo de implantación de los programas de lealtad.
- Flexible para modificar la configuración de los clubes de fidelización.
- Reduce los costos de implantación.
- Incrementa la frecuencia de compra; aumentando el consumo potencial y la adquisición de nuevos productos.
- Incrementa el monto promedio por factura.
- Permite la gestión de una base de datos con los miembros del club.
- Se puede gestionar la carga de puntos y canje de premios.
- Capacidad de crear segmentaciones de la base de datos de clientes.
- Flexible para configurar generadores de puntos; predefiniendo las normas que deben seguir los miembros del club para poder ganarlos.
- Permite diseñar catálogos de premios.
- Se pueden visualizar los puntos obtenidos por cada miembro y los premios ganados.
- Todo lo realizado desde la aplicación de los Clubes de Lealtad, se almacena y refleja en el sistema de auditoría de la herramienta de Base de Datos Web.
- Histórico con todas las operaciones realizadas por el club.
- Posee una interfaz que facilita el proceso de creación y el desarrollo del club de lealtad.
- Se integra automáticamente con todas las aplicaciones DANA.
- Permite crear equipos de trabajo para el diseño de los clubes y controla el acceso a los mismos.
- Los Clubes de Lealtad pueden dar ventajas diferenciales a una empresa con respecto a la competencia, porque permiten la fidelización de los clientes a la marca de la organización.