

Präsentation

Über das Treueprogramm kann eine Apotheke ihre Kunden identifizieren, in Kategorien einteilen und ihnen zum Dank für ihre Treue spezielle Vorteile gewähren. Dank einem einfachen Abfrage- und Betreuungssystem kann der Kunde jederzeit über seine Einkäufe und Vorteile informiert werden.

Dieses Programm bietet auch die Möglichkeit Daten zu konsolidieren, im Falle von Gruppierungen mehrerer Apotheken, die diese Leistung offerieren.

Vorteile

FÜR DIE APOTHEKE

- Einfaches, vollständig automatisiertes Kundenbindungsmittel.
- Kostengünstiges Pauschalprogramm.
- Kundenidentifizierung dank Strichcode.
- Sofortzuordnung des Strichcodes = Sofortverkauf möglich.
- Zugriff auf das Kundenprofil (Punktestand, verschiedene Datenauszüge, usw.).
- Einteilung der Kunden in Kategorien.
- Freie Wahl bei der Punkteverteilung.
- Automatischer Abzug der Punkte, wenn der Kunde die festgelegte Grenze oder Häufigkeit erreicht hat.
- Vereinfachte administrative Kundenbetreuung über eine gesicherte Transaktion.
- Möglichkeit, die Informationen bei Gruppierungen zu konsolidieren und Kundenmailings zu verschicken (Optionen).

FÜR DEN PATIENTEN

- Anerkennung und Belohnung für seine Treue.
- Identifizierung dank Strichcode.
- Angabe des Punktestandes auf dem Kassenzettel.
- Möglichkeit, regelmässig oder punktuell Kundeninformationen zu erhalten.

Modulare Leistungen

STANDARDMODULE

KUNDENREGISTRIERUNG, ZUORDNUNG EINES STRICHCODES

- Erfassung der persönlichen Kundendaten, Definition des Profils und der Kategorie. Automatische Ausgabe eines Strichcodes.

VALIDIERUNG DER EINKÄUFE

- Datentransfer beim Einkauf (Identifizierung des Kunden und Registrierung der gekauften Produkte). Nur für Bareinkäufe möglich.

TREUEPUNKTE

- Die Punkte werden beim Einkauf auf dynamische Weise vergeben. Die Anzahl Kundenpunkte (bei der Transaktion erworben + kumuliert) wird über die Validierung berechnet und erscheint auf dem Bildschirm und/oder auf dem Kassenzettel, den der Apotheker dem Kunden gibt. Die Punkte können wie folgt vergeben werden:

- Nach Kundenkategorie.
- Auf einen Gesamteinkaufsbetrag oder bei einem Event (z.B. Willkommen, Geburtstag, usw.).
- Nach Häufigkeit der Einkäufe oder gemäss einer zu erreichenden Punktezahl.

ADMINISTRATIVE VERWALTUNG ÜBER DAS GESICHERTE PRIVATNETZ

- Dank der gesicherten Transaktion kann die Apotheke die Einkaufsabrechnungen, die Verwaltung des Kundenprofils und den Punktestand des Kunden abrufen sowie Statistiken und Auszüge der Kundendaten erstellen.

MODULE IN OPTION

KONSOLIDIERUNG

- Möglichkeit, ein Netz von Apotheken zu bilden, die das gleiche Treueprogramm verwenden und somit die Daten zwecks Erstellung von Statistiken zu gruppieren.

MAILING

- Möglichkeit, regelmässig oder punktuell Kundenmailings zu verschicken, mit oder ohne Gutschein (Belohnung für das Erreichen der Punktegrenze, zum Geburtstag des Kunden, usw.) oder ein Dokument (Zeitschrift, Flyer, usw.).