

LO SAPEVATE CHE LE CARTE FEDELTA' POSSONO SIGNIFICATIVAMENTE **AUMENTARE I PROFITTI** AZIENDALI E ALLO STESSO TEMPO **FIDELIZZARE LA CLIENTELA?**



→ Gli studi dimostrano che le carte fedeltà sono uno dei modi più convenienti per costruire la fedeltà al brand e migliorare la fidelizzazione dei clienti e, con i servizi offerti dai vari circuiti, o già presenti all'interno degli applicativi software, assicurarsi la propria carta fedeltà aziendale è sempre più indispensabile.

→ Le carte fedeltà sono utilizzate da tutti i principali *retail* e catene di supermercati come uno strumento fondamentale per migliorare i profitti, ma non c'è bisogno di essere un negozio sulla 5<sup>th</sup> Avenue di New York per attivare un proficuo sistema di carte fedeltà.

→ Le soluzioni proposte rendono i dettaglianti indipendenti, posizionandoli in condizioni di parità con i rivenditori delle grosse catene distributive, grazie anche a dei programmi premianti personalizzati, fornendo al contempo un vantaggio competitivo rispetto ai propri concorrenti diretti.

→ La progettazione personalizzata delle Fidelity Card permette al punto vendita di essere identificato correttamente dai clienti.

→ Le carte fedeltà proposte sono abbinate a una presentazione professionale per attrarre nuovo business e aumentare la fedeltà dei consumatori nel proprio ambiente *retail*.

→ I vantaggi di uno strumento di raccolta e analisi dei profili dei clienti sono molteplici: interpretare i comportamenti, comprendere le esigenze, prevedere l'evoluzione dei loro bisogni, prevenire il rischio di abbandono, aumentare la frequenza delle visite ai negozi e della spesa, prendere contatto per segmenti omogenei.

→ Il monitoraggio del comportamento di acquisto, oltre a definire i modelli di spesa e di preferenza del cliente, permette sia all'esercizio commerciale che al cliente di ottimizzare rispettivamente le vendite e gli acquisti, grazie anche alle forme di comunicazione previste via SMS o email.

→ L'esercizio commerciale, grazie alla profilazione immediata, potrà meglio orientare i propri acquisti per tipologia, quantità e condizioni commerciali, proponendo al cliente, con maggior efficacia e tempestività, offerte speciali, incentivi e nuovi servizi.



**Pharmaservice S.r.l.**

Via Cicolella, 18 • 73100 Lecce (LE)

Tel: 0832 233511 • Fax: 0832 233590

www.pharmaservice.it • [info@pharmaservice.it](mailto:info@pharmaservice.it)

