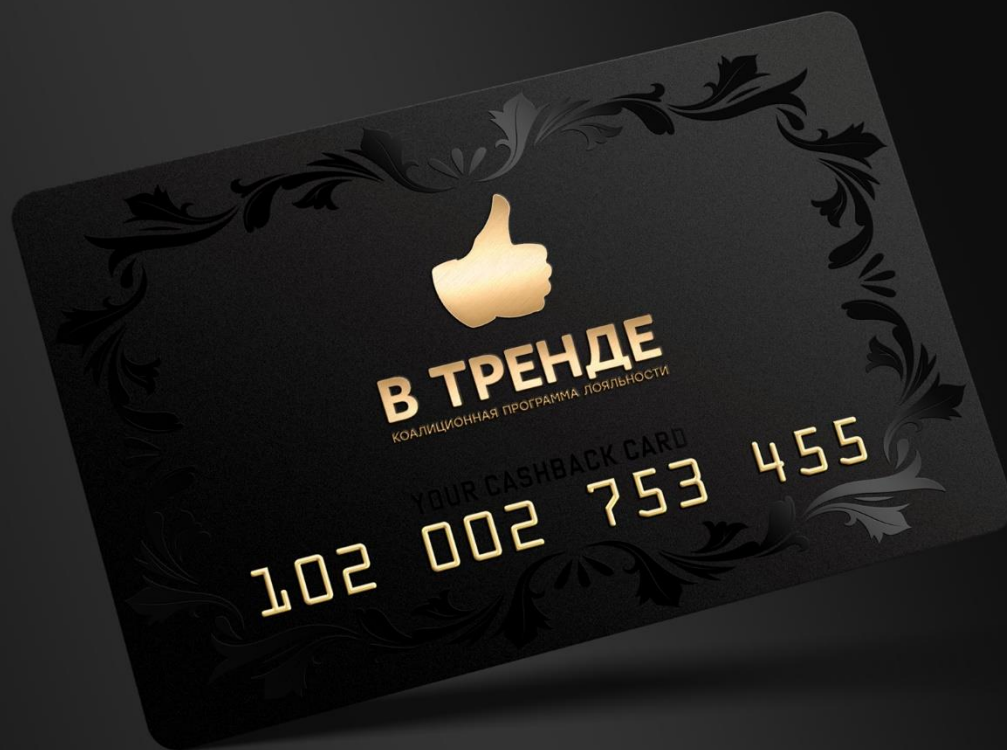




КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ



О НАШЕЙ КОМПАНИИ

Коалиционную программу лояльности «В ТRENDE» на потребительском рынке представляет Акционерное Общество «Технологии лояльности», учрежденное в 2019 году. Наша организация разработала собственный кэшбэк сервис с расширенным функционалом, направленный на привлечение и удержание клиентов. Сервис уже показал свою эффективность и в настоящий момент интенсивно набирает обороты.

Нашими клиентами являются магазины и организации, которые заинтересованы в привлечении и удержании покупателей. Вместе с этим, предоставляемые нами услуги отлично подходят предпринимателям, которые желают увеличить количество торговых точек, как на территории своего города, так и по России в целом!



ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Мы создали для Вашего бизнеса уникальную программу лояльности, которая заметно увеличит покупательскую активность Ваших клиентов и позволит заработать на конкурентах!

ПОЛНОЦЕННЫЙ КЭШБЭК ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- ❖ Кэшбэк для удержания клиентов
- ❖ Кэшбэк для привлечения новых клиентов
- ❖ Кэшбэк для заработка на конкурентах
- ❖ Кэшбэк для бесплатной рекламы

Мы получаем свою комиссию за результат, поэтому максимально заинтересованы в Вашем успехе!



УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ

В отличие от дисконтов и бонусов, кэшбэк является более совершенным инструментом для удержания клиентов. Мотивация на покупки живыми деньгами в десятки раз эффективнее, чем скидочки и баллы.

С кэшбэк картой купил для себя – получил деньги. Привел друга за руку в магазин и предъявил свою карту – тоже получил деньги. Выдавая своим клиентам карты кэшбэк Вы создаете из своих покупателей агентов, готовых приводить к Вам своих друзей и знакомых!

Чем выше Вы устанавливаете процент кэшбэк, тем интереснее становится клиентам совершать покупки именно у Вас!

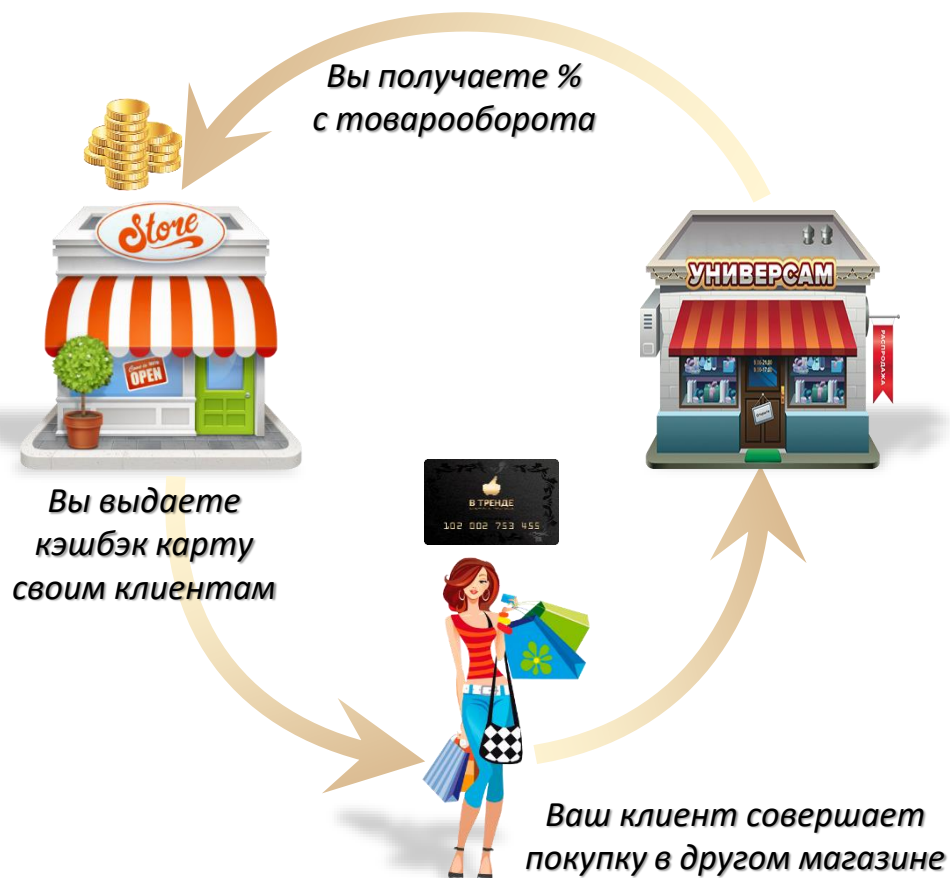


ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ

Выдавая своим клиентам карты кэшбэк, по факту, Вы активируете «сарафанное радио». Получая живые деньги за покупки от Вашей компании, люди станут рекомендовать Вашу организацию своим друзьям и знакомым.

Так, как наш кэшбэк сервис имеет внутри себя многоуровневую партнёрскую программу, то Ваши покупатели начнут привлекать к Вам всё новых и новых клиентов, ведь получать кэшбэк от покупок своих друзей и знакомых захочет почти каждый!

«Сарафанное радио» – это продвижение Вашего бизнеса через лидеров мнений. С этим инструментов увеличение товарооборота может вырасти до 30% и более.



ЗАРАБОТОК НА КОНКУРЕНТАХ

Нравне с Вами, нашим кэшбэк сервисом будут пользоваться десятки и сотни магазинов Вашего города, а это значит, что на этом можно хорошо заработать!

Если Ваши клиенты, получившие от Вас карты кэшбэк, начнут ходить по другим компаниям, то Вы начнёте получать проценты с их товарооборота. Ваши клиенты покупают в других магазинах – Вы зарабатываете! Даже покупки у конкурентов начнут приносить Вам прибыль!

Вы можете получать до 25% от кэшбэка, начисленного Вашим клиентам в других магазинах!

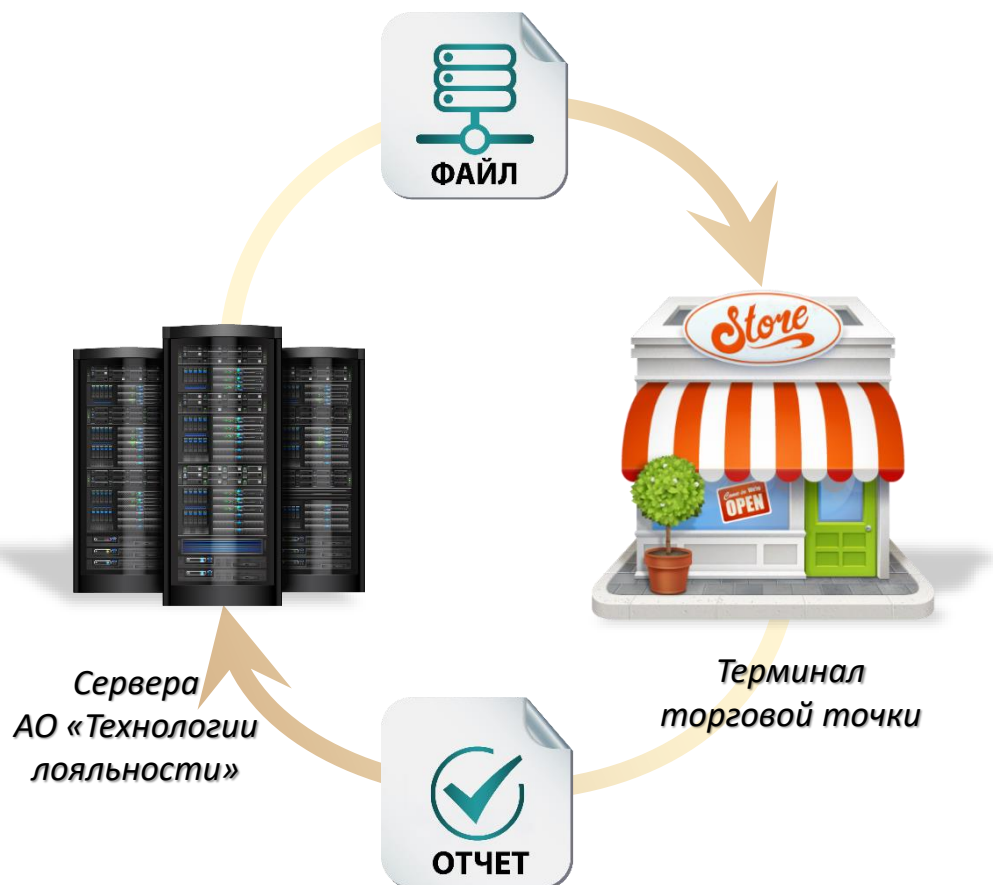


БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМА

Рекомендации являются самым эффективным и наиболее выгодным видом рекламы. Особенно выгодно, когда Вашу рекламу оплачивают другие магазины и компании конкуренты.

Выданные Вашим клиентам карты кэшбэк будут так же приниматься в других магазинах, а это означает, что обслуживая Ваших клиентов другие компании станут платить Вам кэшбэк, который Вы можете потратить на свое продвижение.

Деньгами от покупок Ваших клиентов Вы можете оплачивать "сарафанное радио", а это значит, что Вы получаете рекламу, за которую платят другие компании.



ОПЛАТА НАШИХ УСЛУГ

Для учёта покупок по картам кэшбэк мы используем своё программное обеспечение, которое интегрируется со всеми конфигурациями 1С, r-keeper, iiko и т.д.

Вашими или нашими специалистами устанавливается модуль, который фиксирует номера кэшбэк карт в момент совершения покупок в отдельный файл и передает его на наш сервер.

На основе совершенных транзакций составляется Акт выполненных работ и производится оплата.



КАК ЗАПУСТИТЬ КЭШБЭК

- ❖ **Вы определяете процент**, который складывается из кэшбэка своим клиентам и процента для продвижения через агентскую сеть, затем **заключаете договор**.
- ❖ **Вы предоставляете координаты Вашего технического специалиста** со своей стороны для настройки учёта кэшбэк карт на Вашем кассовом оборудовании.
- ❖ **Вы размещаете на входной и кассовой зоне рекламную информацию** о том, что в Вашей организации начали приниматься кэшбэк карты, **инструктируете персонал**.
- ❖ **По Вашему желанию Вы обеспечиваете выдачу кэшбэк карт клиентам** в пластиковом или в электронном виде через размещение плаката с QR кодом, ведущим на регистрацию и получению электронной кэшбэк карты.



РЕЗЮМЕ

Любой маркетолог подтвердит, что самым эффективным способом рекламы является рекомендация или, так называемое, «сарафанное радио». Ничто не может повлиять на выбор клиента сильнее, чем мнения родных и близких. Если Вы начнете подкреплять эти мнения реальной выгодой, то получите для своего бизнеса поток новых клиентов!

Работая с нами, Вам понадобится лишь сосредоточиться на качестве обслуживания, ведь с привлечением и удержанием клиентов вопрос уже будет решен! С помощью нашего сервиса сами покупатели начнут приводить к Вам своих друзей и знакомых!



АО «Технологии лояльности»
Email: corp@vtrende.com
Сайт: vtrende.com

**Воспользуйтесь нашим предложением прямо сейчас
и создайте для себя мощное конкурентное
преимущество уже сегодня!**

*Мы были бы рады сделать Вам
более интересное предложение,
только вряд ли оно существует
на потребительском рынке!*

ЦИТАТЫ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

Клиент — это тот, кто платит нам зарплату.

Генри Форд, снователь Ford Motor Company

Клиент всегда должен быть на первом месте, на втором сотрудники и только на третьем акционеры.

Джек Ма, основатель Alibaba

Прошли те времена, когда было достаточно просто хорошего сервиса. Сегодня клиентов нужно удивлять — и удивлять постоянно.

Джон Шоул, специалист в области сервиса

Качество — это когда возвращается покупатель — а не товар.

Бенджамин Франклин, американский политик

Если вы не искренне любите своих клиентов, скорее всего они не станут делать покупки.

Томас Вотсон, бывший Генеральный Директор IBM

Если вы сделаете клиента несчастным в реальной жизни, он расскажет об этом 6 друзьям. А, если вы сделаете клиента несчастным в Интернете, то об этом узнает 6 000 человек.

Джефф Безос, основатель Amazon

Опережайте ожидания своих клиентов. Дайте им то, чего они хотят, и ещё чуть-чуть больше.

Сэм Уолтон, американский предприниматель

Всякий раз, теряя покупателя, вы ослабляете торговлю; чем дольше вы удерживаете покупателя, тем более оправданны ваши инвестиции в маркетинг.

Ден Кеннеди, мировой бизнес-маркетолог

Ведущие компании действуют так, как будто каждый божий день им грозит потеря клиентов, всех до одного.

Том Питерс, мировой бизнес маркетолог

Самая главная формула успеха — знание, как обращаться с людьми.

Теодор Рузвельт, президент США