

Loyalty Manager

Gestire la Customer Loyalty



Il successo in mercati competitivi come quello Retail dipende dalla capacità di convertire i consumatori in clienti fedeli, in modo da renderli frequentatori e compratori abituali nei vostri store.

Consideriamo il costo della fedeltà

Guadagnarsi nuovi clienti può essere un affare costoso. Tuttavia, come sanno già la maggior parte dei Retailer, la maggior parte dei profitti è generata dai clienti fedeli; di conseguenza, creare offerte e promozioni efficaci per mantenere e far crescere il numero dei clienti è essenziale. Questo richiede la raccolta e la condivisione in tutta l'organizzazione delle informazioni riguardanti il cliente, per creare un suo profilo coerente e a cui può accedere personale del comparto vendite, servizio clienti, acquisti web o distribuzione outlet.

Fujitsu Loyalty Manager

Loyalty Manager Fujitsu è una soluzione di gestione delle relazioni cliente (CRM) con un set di caratteristiche che aiutano a offrire programmi di fedeltà efficaci e offerte mirate di reale interesse e di grande successo, oltre che a promozioni per i vostri clienti.

Da un Database centralizzato, Loyalty Manager fornisce un collegamento in tempo reale alle informazioni aggiornate del cliente ai punti multicanale di servizi e vendite per tutte le vostre operazioni. Informazioni come profilo, riferimenti, contatto e acquisti passati, oltre che il progresso delle promozioni permettono al Retailer di offrire una grande quantità di servizi di valore ai clienti, in un istante.

I moduli

I moduli operativi di LoyaltyManager Comprendono:

- **Gestione Cliente** – Parea per la gestione delle anagrafiche del Cliente e per l'archiviazione dello storico transazioni
- **Segmentazione Clientela** – gli strumenti per l'analisi della clientela in base alle caratteristiche anagrafiche o ai comportamenti di acquisto e per la definizione di cluster statici o dinamici
- **Gestione campagne** – il motore per definire le campagne ed i loro meccanismi.
- **Gestione Promozioni** – il potente modulo di definizione di innumerevoli promozioni e campagne a punti mirate a diversi gruppi di clienti
- **Gestione Comunicazioni** – lo strumento operativo per coordinare i messaggi all'interno dell'organizzazione
- **Tools** – gli strumenti per tenere sotto controllo determinati clienti o gruppi a seguito di un'azione promozionale
- **Reports** – il set di report standard per monitorare l'andamento delle vostre campagne e delle vostre promozioni

Ai moduli operativi si affiancano il modulo amministrativo e quello per la gestione delle interfacce verso sistemi di comunicazione, sistemi di raccolta dati esterni e verso tool di produttività individuale

Piattaforma Microsoft

Loyalty Manager è interamente sviluppato in .NET con il Framework 3.0; non sono presenti componenti di terze parti ed utilizza il Data base SQL Server 2005.

Questo Vi permetterà di utilizzare una soluzione affidabile e aperta a qualsiasi Vostra necessità di cambiamento o di personalizzazione.

Soluzione aperta per l'analisi

Oltre alla reportistica standard, Loyalty Manager è pronto per l'interfacciamento a sistemi di mercato per l'analisi (come gli strumenti Microsoft per la BI), oppure a sofisticati strumenti di analisi (come il motore di analisi per la Marketing Intelligence di IntelliQ) che Vi permetteranno di ottenere ulteriori informazioni a supporto delle Vostre decisioni.

I MODULI DI LOYALTY MANAGER



I Vantaggi

Loyalty Manager Fujitsu offre ai Retailer una serie di importanti vantaggi, tra cui:

- Maggiori vendite - vendite ottimizzate attraverso attività di vendita trasversale e superiore e la risposta rapida ai bisogni del cliente
- Più fedeltà del cliente - scelta e soddisfazione del cliente accresciute da attività promozionali altamente mirate al banco o al pos
- Uso efficace delle risorse - spese e offerte di marketing possono essere accuratamente mirate, con l'accesso a informazioni precise e con una gestione della fedeltà cliente in tempo reale e in ogni momento del servizio
- Maggiore flessibilità operativa - agilità nel rispondere alle condizioni mutevoli del mercato ed efficace utilizzo del personale
- Migliore supporto alle decisioni- grazie ad una più profonda comprensione e creazione di un profilo di comportamento di acquisto del cliente.

Le competenze

Fujitsu Services vanta oltre 30 anni di esperienza e impegno nel supporto delle esigenze dei clienti in ambito Retail, per offrire soluzioni tecnologiche innovative che contribuiscano al miglioramento della customer experience e alla massimizzazione della customer loyalty.

CHIEDI A FUJITSU

Per informazioni contatta ci al numero +39 039 6566.1 oppure invia una mail all'indirizzo buongiornofujitsu@it.fujitsu.com Per ogni altra informazione visita il sito <http://it.fujitsu.com>