

# OLCAS *Costruire rapidamente la Customer Loyalty*



*Tutti i retailer sanno che più sono in grado di soddisfare i bisogni dei propri clienti, più forte e duratura sarà la loro relazione con loro. Ecco perché la capacità di fornire un ampio spettro di offerte e servizi a valore aggiunto alla clientela costituisce oggi una delle armi più potenti per garantirvi la competitività – purché siate in grado di offrire questi servizi al target adeguato.*

## **L'immagine di insieme**

Il concetto di Customer Relationship management non è nuovo, ma molti retailer hanno scoperto a loro spese che i costi per implementare processi e sistemi per renderlo realtà potrebbero essere proibitivi.

Il consolidamento dell'informazione attraverso una integrazione dei sistemi efficiente e la capacità di segmentare adeguatamente la base clienti sono fondamentali per aiutarVi ad assecondare e a soddisfare bisogni specifici dei clienti. Solo allora è possibile indirizzare la comunicazione adeguata alle persone giuste e al momento giusto, con messaggi che sono rilevanti per il target selezionato, costruendo così fiducia e fedeltà alla Vostra azienda

## **OLCAS**

OLCAS (Online Customer Advantages System) è un sistema estremamente flessibile e facile da implementare, sviluppato dal partner S&T, che supporta la creazione e la gestione di una relazione di fedeltà di lungo periodo.

Facilmente integrabile con qualsiasi ambiente POS, OLCAS gestisce la possibilità di gestire esternamente dal POS promozioni e sistema di gestione della fedeltà, permettendo una grande flessibilità e ricchezza negli schemi di loyalty rispetto ai sistemi POS di tipo legacy. Inoltre, OLCAS fornisce funzionalità avanzate come il borsellino elettronico e l'emissione di Voucher, funzionalità normalmente disponibili mediante l'utilizzo di sistemi esterni da integrare.

OLCAS è primariamente progettato per soddisfare il bisogno di collezionare dati della Clientela fidelizzata e di processare le informazioni sulla clientela, permettendo di:

- Gestire un database con le informazioni storiche e anagrafiche del cliente
- Pianificare campagne marketing
- collegare offerte a determinati profili di clientela
- Personalizzare le offerte sulla base di specifici comportamenti di acquisto, gestendo sconti e accumulo di punti fedeltà
- Calcolare i premi online
- Gestire un borsellino elettronico
- Gestire l'emissione, la stampa e l'utilizzo dei voucher.

## DATA SHEET

### RETAIL – OLCAS

#### Vantaggi

L'architettura aperta di OLCAS e le numerose funzionalità offre ai Retailer una serie di importanti vantaggi, tra cui:

- Rapido ritorno sull'investimento – normalmente ottenibile nell'arco dei 18 mesi
- Incremento delle vendite, tipicamente nell'ordine del 3 – 9% nei 12 mesi, con un incremento medio del basket del 9%
- Maggiori margini – opportunità di effettuare azioni di cross-sell e up-sell
- Maggiore profittabilità dei prodotti
- Miglioramento della customer loyalty – I clienti attivi in genere spendono dal 35 al 65% più degli altri clienti
- Riduzione degli sprechi – permette di fare promozioni mirate su prodotti e target di clientela definiti accuratamente
- Maggiore customer satisfaction – la percentuale di clienti di ritorno e la frequenza degli acquisti migliorano sensibilmente grazie all'uso di offerte personalizzate
- Migliore utilizzo delle risorse – aiuta a gestire i picchi e la frequenza delle visite
- Supporto alle decisioni – fornisce più informazioni dettagliate sui costi e sulle previsioni di vendita

#### 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.

La strategia Fujitsu per il Retail è basata sulla possibilità di fornire sistemi e servizi in store integrati, partendo dai sistemi POS, alle soluzioni per il checkout, ai sistemi di gestione della loyalty e delle promozioni, fino ad estendersi all'intera catena del valore del Retailer con servizi e soluzioni volti al miglioramento della customer experience e all'ottenimento di significativi miglioramenti di efficienza nei processi.

#### CHIEDI A FUJITSU

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