

# ALCISER PRESENTA EL PROXIMO JUEVES SU TARJETA DE FIDELIZACION

domingo, 10 de febrero de 2008

Es el producto &ldquo;estrella&rdquo; del sistema de fidelización comercial de los 850 establecimientos asociados.

La Asociación Local de Comercio, Industria y Servicios (Alciser) de Ubeda presenta el próximo jueves 21 de febrero, a partir de las 21 horas, en el Auditorio del Hospital de Santiago su tarjeta de puntos. Es el producto estrella del sistema de fidelización comercial que para más de 850 establecimientos asociados ideó el colectivo empresarial ubetense hace un par de años.

La tarjeta forma parte de un ambicioso proyecto de Alciser por conseguir una distinción de los comercios asociados sobre el resto. Así, a partir del próximo jueves todos los poseedores de estas tarjetas que compren en establecimientos adheridos al sistema podrán conseguir un punto por cada euro de compra. La suma de estos puntos permitirá su cambio por interesantes y atractivos premios recogidos en un catálogo. La tarjeta es gratuita y se podrá recoger en la sede de Alciser (Estación de Autobuses), en los establecimientos adheridos al sistema, así como en diferentes puestos móviles que la asociación habilitará en las principales calles comerciales de la ciudad. Igualmente está previsto que estos puntos expeditivos de tarjetas se trasladen a todas las ciudades de las comarcas de La Loma, Mágina, El Condado, Cazorla, Segura y Las Villas.

El sistema prevé la página web [www.tarjetaalciser.com](http://www.tarjetaalciser.com) en la que cualquier persona puede ver el catálogo de puntos a conseguir como premio a las compras en los comercios de Ubeda, realizar sus cambios de puntos por regalos y recibir información genérica sobre el funcionamiento de la tarjeta. Para los empresarios adheridos al sistema sirve esta web para dar de alta tarjetas para sus clientes, así como asignarles puntos por cada compra realizada en su establecimiento. La tarjeta Alciser es similar a otros sistemas existentes en el mercado, como el de BP o Travel Club.

Alciser ha contado para este sistema con la inestimable colaboración de la Caja Provincial de Ahorros de Jaén, las Consejerías de Comercio e Innovación de la Junta de Andalucía y el Ayuntamiento de la ciudad.

El presidente de Alciser, Bartolomé González, ha explicado que la tarjeta de fidelización &ldquo;es la gran apuesta de la asociación para los próximos años&rdquo;. Tiene el claro objetivo de premiar la fidelidad de los clientes de los establecimientos asociados y se ha conseguido un atractivo catálogo de regalos. Se pueden conseguir desde una bicicleta, hasta una máquina de aire acondicionado, una televisión de plasma o un simple lavado de coche.

González Ruiz advirtió que el empresario va a tener un instrumento eficaz para fidelizar a sus clientes, regalando puntos por compra conseguirá atraer no solo a sus clientes tradicionales, sino también a un número importante de nuevos clientes que vengan atraídos por la posibilidad de obtener regalos por las compras que realicen en el establecimiento en cuestión. La primera ventaja, por tanto, está orientada claramente al mantenimiento de los clientes ya existentes y a la consecución de nuevos clientes atraídos por esta dinámica, ya que esta tarjeta va a diferenciar a los establecimientos en los que se puede obtener un regalo por compra de aquellos en los que no sea posible. Un segundo grupo de ventajas repercute directamente en la organización interna del negocio y en la relación empresario / cliente.

Así con esta tarjeta el empresario dispondrá de información útil como horarios, días y meses en los que la actividad es más intensa, listado de clientes por consumo, y datos imprescindibles para que el empresario diseñe campañas dirigidas y personalizadas a sus clientes. &rdquo;Se trata en definitiva de rentabilizar la información sobre tendencias comerciales que nos va a proporcionar el uso de esta tarjeta de fidelización&rdquo;, subrayó Bartolomé González.