

Beneficios Para el Comerciante

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 esta 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.

Con este sistema el empresario dispondra de una herramienta muy útil que le permitira consultar datos estadísticos de las actividades de consumo de sus clientes con el fin de orientar su actividad comercila en base a esos datos.

Se trata en definitiva de optimizar la información sobre tendencias comerciales con el fin de mejorar el servicio que se presta a los clientes.