



Conheça algumas dicas para
você criar o seu programa de
fidelidade.



1ª dica

Escolha um benefício que seja atrativo e que motive o cliente a voltar!

- Para resgatar o benefício o cliente deve ter que comprar ou consumir mais.



2ª dica

Sinalize seu estabelecimento

É muito importante uma sinalização interna na sua loja, incentivando o cliente à participar do seu programa. O Bem-Vindo lhe oferece sugestões de layouts para você produzir o seu material de sinalização. Veja na próxima tela exemplos de layouts.



Materiais de PDV

Banners



Adesivos de caixa

Participe do nosso
programa de fidelidade
e ganhe prêmios e vantagens



Peça para pontuar!



Participe do nosso
programa de fidelidade
e ganhe prêmios e vantagens



Peça para pontuar!



Participe do nosso
programa de fidelidade
e ganhe prêmios e vantagens



Peça para pontuar!



3ª dica

Considere o prêmio sobre o total que o cliente gastou.

Exemplo:

Desconto de 20% na próxima compra.

Gasto necessário: R\$ 300,00

Prazo para juntar os pontos: 90 dias

Um cliente atingiu esta meta e para aproveitar o prêmio voltou a sua loja, gastou R\$ 100,00 e teve um desconto de R\$ 20,00

Receita que o cliente lhe trouxe: $R\$ 300,00 + R\$ 100,00 = R\$ 400,00$

O desconto de R\$ 20,00 equivale a 5% do que o cliente gastou.



4ª dica

Definição de prêmio e particularidades.

Defina o prêmio de forma clara e resumida. Inclua no voucher as particularidades que achar necessário.

Exemplo:

- Válido de 3ª a 6ª
- Não válido para produtos em promoção
- Válido apenas para a linha de higiene e limpeza,

Lembre-se, tudo que você escrever na sua Regra de Recompensa sairá impresso no voucher.



5ª dica

O sucesso de um programa de fidelidade depende de dois principais fatores:

- Benefícios atrativos, que não sejam nem muito fáceis nem muito difíceis de serem alcançados.
- Comprometimento de toda a equipe de vendas.

“Divulgar, cadastrar e pontuar clientes deve ser um hábito tão importante quanto sorrir e atender bem”.



6ª dica

No Bem-Vindo você pode escolher o sistema de pontuação que melhor lhe convier.

O sistema mais utilizado é aquele onde os pontos são equivalentes ao valor gasto (relação 1 x 1)

Mas você pode também escolher outra equivalência. Por exemplo: R\$ 100,00 gastos = 10 pontos.

Você pode também escolher a pontuação sobre a venda de um produto específico.

Exemplo:

1 Milk Shake = 1 ponto

Meta de pontos = 10

Prêmio = Milk Shake grátis





o programa de fidelidade único