

داستان کاربر

یک سری سوپر مارکت ها هستند که قصد دارند فروش کم خود را افزایش داده و مشتریان را ترغیب به خرید مجدد کنند. مثلاً بعد از خرید ۱۰۰ هزار تومان یک کارت به مشتری داده می شود تا در خرید بعدی تخفیفی در مجموع هزینه های وی اعمال شود. از طرفی سوپر مارکت ها قصد ایجاد یک شبکه را در چندین منطقه دارند تا با همکاری با هم فروش خود را به حداکثر مقدار ممکن برسانند. راه حل ساده برای مشتری این است که از فروشگاه های که قبلاً خرید کرده، مجدداً خرید کند. یک پیشنهاد این است که در صورت خرید از سایر فروشگاه های زنجیره ای تشکیل شده، تخفیفی به مشتری داده خواهد شد. هدف اصلی این است که مشتری از فروشگاه هایی که عضو اپلیکیشن ساخته شده نیستند، استفاده نکند.