



**Идея: Реализация акции
для держателей бонусных
карт**

**Цель: Повысить
лояльность клиентов и
побудить к повторным
покупкам.**

**Проблема: проблемы
взаимодействия с
клиентами**

Предлагаемое решение

Сувенирные вознаграждения за частые покупки

Обеспечить сувенирами держателей бонусных карт, которые совершают более пяти покупок в месяц. Участники будут автоматически отбираться через CRM-систему по эффективности.

Согласование списка клиентов клиентским сервисом

Список соответствующих требованиям клиентов будет утвержден службой поддержки клиентов для обеспечения точности и надежности.

Возможность получения сувенира

Клиенты могут получить свои сувениры во время следующей покупки в магазине или при оформлении заказа онлайн.

Изменения в бизнес-процессах

Интеграция в
деятельность по
продажам

Настройка CRM-
системы

Координация
обслуживания
клиентов

Организация по
выпуску сувениров

Обучение
персонала

Совместная работа
в сфере ИТ

Экономический эффект от продвижения

Рост продаж

Ожидается увеличение продаж за счет повторных покупок по мере того, как лояльные клиенты будут больше взаимодействовать с брендом.

Лояльность и удержание клиентов

Ожидается, что акция значительно повысит лояльность и коэффициент удержания клиентов.

Удовлетворенность и активность клиентов

Повышая удовлетворенность клиентов, мы стремимся сократить отток клиентов и увеличить общий объем продаж за счет повышения активности участников.

Риски, связанные с продвижением

Проблемы спроса и цепочки поставок

Существует риск технических сбоев в CRM-системе

Негативный опыт может возникнуть, если CRM-система не сможет точно отслеживать и отбирать участников

Потенциальная неудовлетворенность качеством сувениров и недостаточная осведомленность участников



Заключение

В заключение следует отметить, что реализация данной акции для держателей бонусных карт представляет собой стратегическую возможность повысить лояльность клиентов, стимулировать повторные покупки и, в конечном итоге, улучшить экономические показатели нашего бизнеса. Устраняя потенциальные риски и обеспечивая надежные бизнес-процессы, мы можем создать полезный опыт для наших клиентов и укрепить наши позиции на рынке косметической промышленности.