

interview

Hvordan fungerer loyalty app'en for dig som ansat på Joe and the juice?

Appen fungerer udemærket, den gør hvad den skal for os ansatte i butikken- dog kan der godt være hvis problemer med den. Kunder kan til tider komme og oplyse, at deres kort ikke bliver vist, eller at spor crasher. Det kan være en problematik som kan være lidt svære, at skulle håndtere i butikken. De er aldrig helt tilfredse når man så henviser dem eller giver dem mail til kontoret.

Har du nogle ønsker om forbedring til den?

I butikken på Christianshavn har vi oplevet, at kunnet har kunne logge ind med en gæste login hvortil de får adgang til kort der ikke er betalt for. Dette betyder, at kunderne ved brug bare oplyser, at de selv har betalt som man skulle, og at det må være en fejl fra firmaets side.

Hvor mange loyalty cards sælger i en jeres butik på ugentligt basis?

Jeg er blot deltids ansat, så det har jeg svært ved, at svare på. Det er også meget forskelligt, da vores butik er stærkt præget af vejret, fridage/hellig dage og turisme.

Kører i med mer' slags kampagner ?

Ja der bliver kørt nogle salgskampagner internt i Joe, som er ment til, at kunne få sat gang i salget i barerne. Her vil der være præmier til barerne, hvor der bliver målt på forskellige parametre (antal tjente kroner på kort, redeems, antal kort etc.)

Barerne hver især køre også kampagner til tider?

Hvis ja, motivere det dig til at sælge flere loyalty cards?

Selvom jeg er deltid, så motivere det mig da. Lidt konkurrence bevirker til spænding og dynamik i baren omkring, at få solgt så mange kort så muligt. Både ift hvis man i kampagnen konkurrerer mod andre bare, eller bare mod ens medarbejdere i de enkelte barer.

Daniel Powell, Juicer