

**SMART  
LOYALTY**



**GIẢI PHÁP LOYALTY TOÀN DIỆN**



# Khách hàng trung thành

## & Lợi ích của doanh nghiệp

*Khách hàng chi tiêu nhiều hơn 46% nếu công ty có chương trình khách hàng thân thiết.*

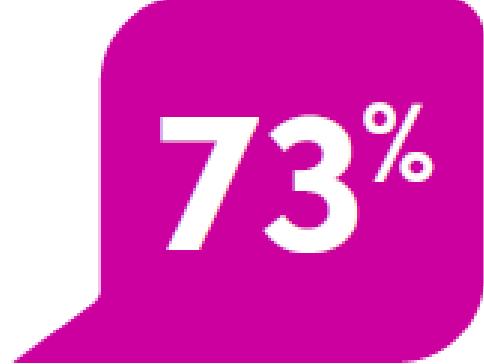
*Trung bình 1 khách hàng thường xuyên đem lại giá trị cao gấp 10 lần khách mua lần đầu.*

*Khách hàng trung thành tăng 3% sẽ giảm chi phí 10%.*

*50% người tiêu dùng sẵn sàng thay đổi hành vi để đạt hạng cao hơn trong chương trình loyalty.*

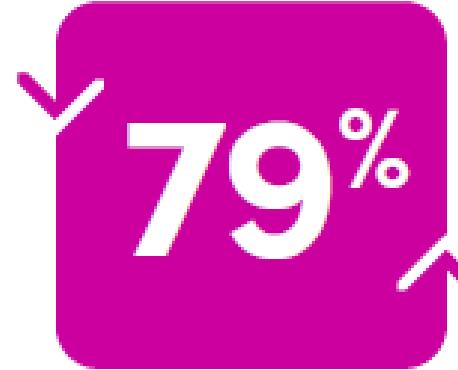
*58% hội viên của chương trình loyalty mua hàng ít nhất 1 lần/tháng.*

# ĐỘNG LỰC TÍCH CỰC TỪ KHÁCH HÀNG TRUNG THÀNH



SAY

73% khách hàng trung thành sẵn sàng giới thiệu thương hiệu đến bạn bè và người thân



STAY

79% khách hàng sẽ tiếp tục mua sắm tại thương hiệu nếu hài lòng với chương trình loyalty



SPEND

66% khách hàng tăng chi tiêu để tối ưu các lợi ích nhận được từ chương trình loyalty



# CÁC LỢI ÍCH CỦA CHƯƠNG TRÌNH LOYALTY

1

## Tăng tỉ lệ khách quay lại.

Tỉ lệ khách quay lại tăng 5% giúp tăng lợi nhuận từ 25-95% tùy theo ngành

3

## Giảm chi phí thu hút khách hàng.

Chi phí thu hút 1 khách hàng mới **gấp 5 lần** chi phí duy trì 1 khách hàng hiện tại.

5

## Xây dựng dữ liệu khách hàng.

Loyalty là công cụ giúp xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng chi tiết và phong phú.

7

## Giảm cạnh tranh bằng giá.

Loyalty công cụ giúp doanh nghiệp hạn chế các biện pháp cạnh tranh giảm giá. Những khách hàng thu hút được bằng giảm giá sẽ nhanh chóng rời bỏ nếu đối thủ đưa ra mức giảm giá hấp dẫn hơn.

2

## Tăng giá trị giao dịch trung bình.

Giá trị giao dịch trung bình của hội viên chương trình loyalty cao hơn khách hàng trung bình từ 12-15%.

4

## Bảo vệ trước đối thủ cạnh tranh.

Hội viên của chương trình loyalty sẽ chấp nhận mức chênh lệch giá từ 8 - 13% so với đối thủ cạnh tranh

6

## Tìm kiếm khách hàng mới.

Tận dụng lợi ích từ marketing truyền miệng và xây dựng lòng tin với các khách hàng mới.

8

## Thông điệp marketing cá nhân.

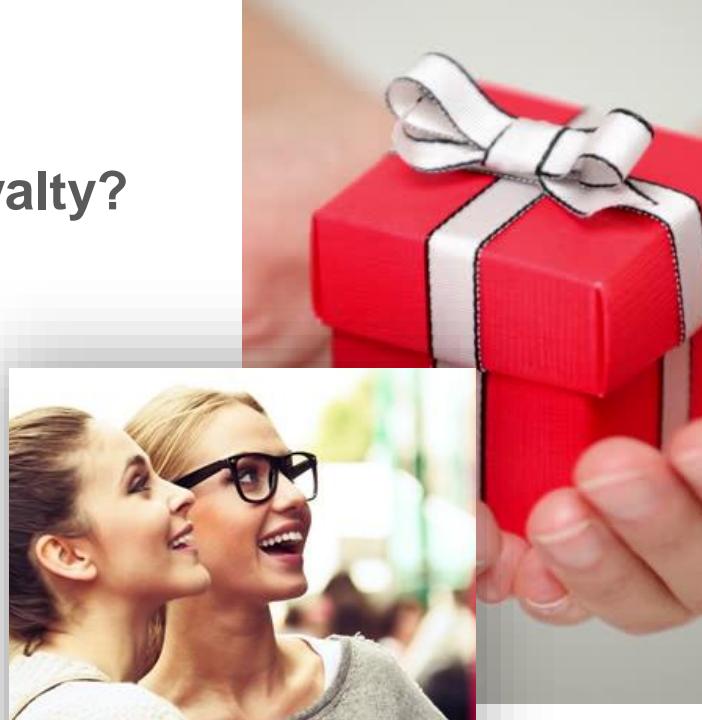
Dựa trên cơ sở dữ liệu loyalty, doanh nghiệp xây dựng được các thông điệp đến từng hội viên theo đúng sở thích, thói quen và do tương tác qua đúng kênh yêu thích. Do đó, tăng tính hiệu quả của hoạt động marketing và tiết kiệm chi phí.

## SMART LOYALTY

**Smart Loyalty là công cụ giúp giải quyết đến 80% các khó khăn của doanh nghiệp khi xây dựng và quản trị chương trình loyalty!**

**Bạn gặp khó khăn khi xây dựng chương trình loyalty?**

- ▶ Bạn không biết nên chăm sóc khách hàng trung thành của mình như thế nào?
- ▶ Bạn không nhận diện được khách hàng thường xuyên và tặng thưởng cho sự gắn bó của họ?
- ▶ Bạn đã xây dựng chương trình loyalty nhưng chưa thu hút được khách hàng?
- ▶ Hệ thống phần mềm chưa đáp ứng được các ý tưởng của bạn?
- ▶ Bạn không có nhân sự để phụ trách chương trình loyalty?
- ▶ Bạn không đánh giá được hiệu quả khi đầu tư cho chương trình loyalty?



# SMART LOYALTY

Smart Loyalty cung cấp một hệ thống chuyên sâu với tính linh hoạt cao, giúp doanh nghiệp dễ dàng cài đặt và quản trị chương trình loyalty. Hệ thống tích hợp sẵn các bộ quy định về hội viên, hệ số tích điểm, quản trị chương trình khuyến mại, mạng lưới 10.000 điểm trả thưởng tại Việt Nam và bộ báo cáo phân tích chuyên sâu.

# Smart Loyalty hỗ trợ và gắn bó cùng bạn trong các giai đoạn khác nhau của chương trình



Đánh giá hiệu quả chương trình



Thiết kế chương trình



Đào tạo



Quản trị chương trình



Hỗ trợ hệ thống

- Rà soát, đánh giá các chỉ số thực hiện
- Thiết kế “may đo” chương trình loyalty
- Đào tạo nhân viên của doanh nghiệp
- Gói dịch vụ quản trị chương trình loyalty theo các KPI đã được thống nhất
- Hỗ trợ xử lý sự cố hệ thống

# PHỤ TRÁCH DỰ ÁN LOYALTY



Ms. Hoa Lan Hương

- 1 trong 152 người được chứng nhận CLMP (Certified Loyalty Marketing Professional) trên toàn cầu, và là người đầu tiên tại Việt Nam.
- 04 năm kinh nghiệm tư vấn về xây dựng các chương trình loyalty. Thiết kế chương trình loyalty cho nhiều đơn vị lớn như Prudential Vietnam, Vietravel, MBBank, Sovico Group...
- 03 năm kinh nghiệm quản trị chính sách và dịch vụ của chương trình Lotusmiles - VietnamAirlines.
- Đàm phán và điều hành các hợp đồng với gần 50 đối tác của chương trình Lotusmiles.
- Đại diện Vietnam Airlines về Loyalty trong Loyalty Working Group của liên minh SkyTeam.
- Đại diện Vietnam Airlines trong Nhóm đàm phán hợp đồng khách hàng lớn toàn cầu của liên minh SkyTeam.
- 08 năm kinh nghiệm điều hành mạng bán tại châu Âu và Bắc Mỹ.
- 01 năm kinh nghiệm về phân tích số liệu và phát triển sản phẩm bổ trợ.

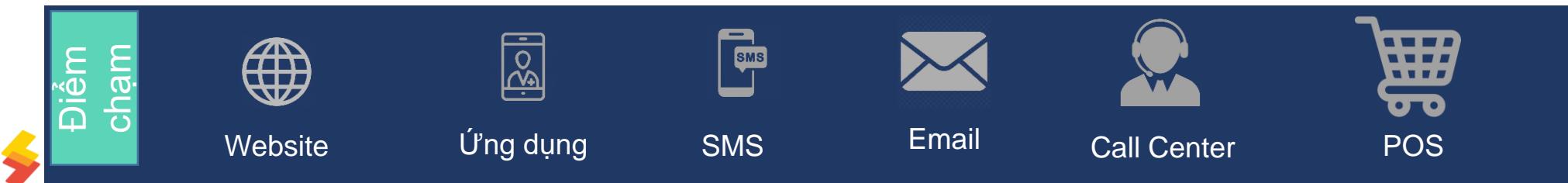
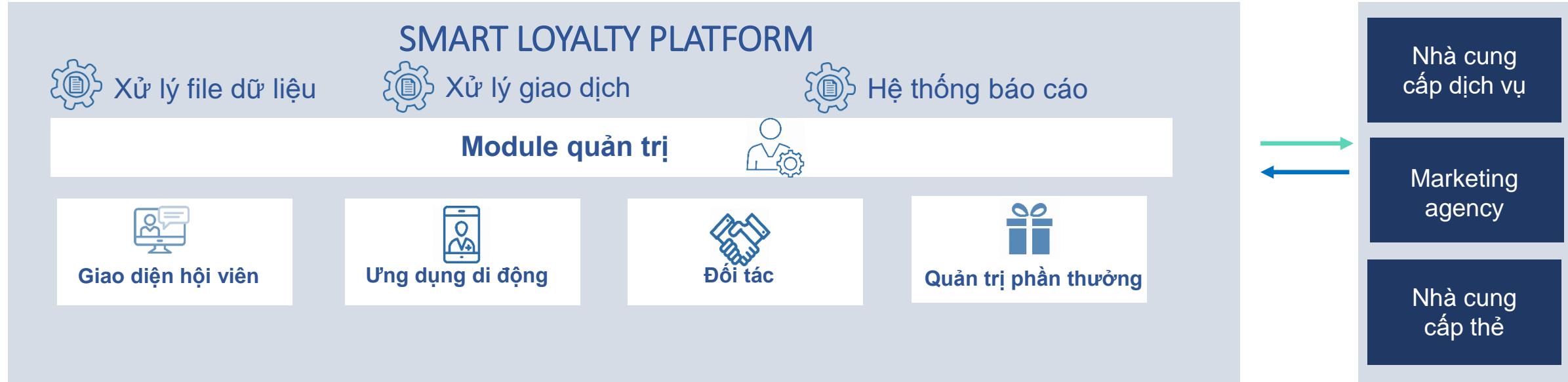
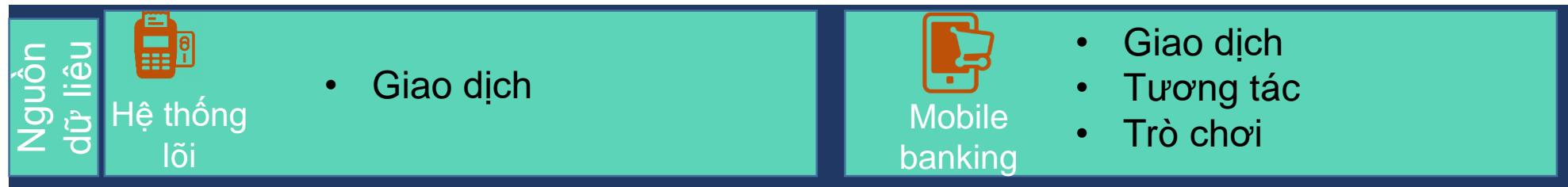
# CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÃ XÂY DỰNG



# SMART LOYALTY— GIỚI THIỆU VỀ HỆ THỐNG



# SMART LOYALTY – Hệ thống quản trị chương trình loyalty



# THẾ MẠNH CỦA HỆ THỐNG

## LINH HOẠT

Hệ thống cung cấp nhiều quy tắc phong phú, linh hoạt và hoàn toàn dựa trên tham số. Doanh nghiệp có thể dễ dàng cài đặt mới hoặc thay đổi các quy định mà không cần chỉnh sửa hệ thống.

## QUẢN TRỊ PHẦN THƯỞNG

Doanh nghiệp có thể quản trị danh mục thưởng Nbao gồm các phần thưởng từ chính doanh nghiệp hoặc từ đối tác bên ngoài

## PHÂN QUYỀN

Hệ thống có các phân quyền được định nghĩa sẵn dành cho các vai trò khác nhau khi tham gia chương trình.

## DỄ DÀNG SỬ DỤNG

Không cần phải có kinh nghiệm về IT mới có thể sử dụng hệ thống.

## CHỐNG GIAN LẬN

Hệ thống Smart Loyalty có cơ chế tự động phát hiện các giao dịch bất thường, phong tỏa và cảnh báo đến quản trị viên để kịp thời xử lý

## DỊCH VỤ GIA TĂNG

Nhằm hỗ trợ khách hàng xây dựng và vận hành một chương trình loyalty hiệu quả, Smart Loyalty cung cấp nhiều dịch vụ gia tăng và cam kết đồng hành lâu dài với khách hàng

# QUẢN TRỊ CHƯƠNG TRÌNH



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP

---

## CÁC ĐỊNH DANH CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Hệ thống cho phép tải logo của thương hiệu/chương trình loyalty và ảnh nền. Các hình ảnh này sẽ được hiển thị trên giao diện hội viên trên Web và ứng dụng di động

## ĐỊNH NGHĨA ĐIỂM

Đặt tên điểm  
Cài đặt các thời hạn điểm

## TÀI KHOẢN HỘI VIÊN

Cài đặt các quy định cho tài khoản hội viên

## KẾT NỐI

Cài đặt các kết nối với đối tác bên ngoài

# CÁC ĐỊNH DANH CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Logo và ảnh nền được cài đặt trên hệ thống và hiển thị tự động trên giao diện hội viên

SMART LOYALTY

Bảng điều khiển

Quản Trị

Cài đặt chung

Người Dùng

Hội Viên

Quản lý Hàng hội viên

Sản phẩm

Tích Điểm

Quản lý Chiến dịch

Quản Lý Voucher

Giới Thiệu Hội Viên

Family Plan

Biểu Mẫu

Giao Dịch

Cài Đặt Chung

Cài Đặt

Xác Lập Lại

Lưu

Thông tin doanh nghiệp

Nhận diện thương hiệu

Kết nối

Hội Viên

Điểm

Tham số

Logo: Chọn file Browse

Dung lượng ảnh tối đa: 3MB

Ảnh Nền Đăng Nhập: Chọn file Browse

Dung lượng ảnh tối đa: 3MB

Tên Chương Trình: LCorp

Slogan: LCorp is the best

Đăng nhập

Mã số khách hàng

Mật khẩu

Duy trì đăng nhập?

Đăng nhập

Forgot password?

ENG 9:16 PM INTL 8/15/2020

# QUẢN TRỊ TÀI KHOẢN HỘI VIÊN

## Định nghĩa mã số tài khoản

Hệ thống cho phép người dùng cài đặt cách đặt mã tài khoản hội viên theo 2 cách:

- Mã tài khoản tạo tự động:** Hệ thống sử dụng nguyên tắc Lô-ga-rít để tạo tài khoản hội viên
- Sử dụng mã số khách hàng có sẵn:** Doanh nghiệp có thể sử dụng mã số khách hàng hiện tại để tạo tài khoản hội viên, do đó không phải quản trị nhiều mã số trên một khách hàng cá nhân

## Định nghĩa tài khoản inactive

Định nghĩa khi nào hội viên sẽ trở nên inactive và kịch bản đi kèm

- Linh hoạt cài đặt thời inactive:** Doanh nghiệp có thể tự cài đặt khoảng thời gian mà hội viên sẽ được coi là inactive khi không có giao dịch
- Linh hoạt cài đặt định nghĩa inactive khi giao dịch:** doanh nghiệp có thể linh hoạt định nghĩa hội viên được coi là inactive khi không có giao dịch thương mại (không có chi tiêu) trong thời gian được cài đặt, hay không có giao dịch loyalty (hoàn toàn không có tương tác).
- Kích hoạt thông điệp:** Thông điệp được cài đặt sẵn sẽ được gửi đến hội viên khi tài khoản chuyển sang trạng thái inactive

# CÀI ĐẶT QUY ĐỊNH VỀ ĐIỂM

## Hệ thống cung cấp 2 loại điểm: Điểm xét hạng và Điểm thưởng

Mỗi loại điểm có thể được cài đặt các quy định  
**một cách độc lập**

- **Đặt tên điểm:** Thay vì chỉ gọi đơn giản là điểm, doanh nghiệp có thể đặt tên tùy ý cho từng loại điểm
- **Thời hạn điểm:** doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều phương án thời hạn điểm
  - Cố định: từ 1/1 đến 31/12 hàng năm
  - Cuốn chiếu: Theo tháng hoặc theo năm. Điểm sẽ hết hạn tùy theo thời điểm tích điểm của từng giao dịch
  - Không bao giờ hết hạn
  - Không hết hạn nếu còn giao dịch trong X tháng
- Điểm sau khi hết hạn sẽ bị trừ khỏi tài khoản.
- **Hệ thống có hiển thị cảnh báo điểm sắp hết hạn**



Star

Gold

Coin

Điểm hết hạn vào 31/12

Điểm hết hạn sau 12 tháng

Điểm không bao giờ hết hạn

Điểm không hết hạn nếu hội viên có giao dịch trong 6 tháng

# QUẢN TRỊ HỘI VIÊN



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP

---

## TẠO TÀI KHOẢN

Tạo tài khoản hội viên thủ công hoặc tự động

## XÁC THỰC TÀI KHOẢN

Hội viên được xác thực bằng số điện thoại di động

## QUẢN TRỊ HẠNG HỘI VIÊN

Đặt tên hạng hội viên  
Chủ động quy định các tiêu chuẩn xét hạng và ưu đãi  
theo hạng thẻ

# TẠO TÀI KHOẢN HỘI VIÊN

Tài khoản hội viên có thể được tạo thủ công, hoặc tạo hàng loạt qua batch file, hoặc tạo tự động qua kết nối API với hệ thống ngân hàng

**Tạo tài khoản thủ công**

Thêm Hội Viên    Tải lên từ excel    Tải danh sách hội viên

Tên      Ngày sinh      Số điện thoại      Email

Tạo Mới Hội Viên

Thông tin

Tên\*: Tên Là Thông Tin Bắt Buộc  
Họ & Tên Đệm\*: Họ & Tên Đệm Là Thông Tin Bắt Buộc

Số điện thoại\*: Số điện Là Thông Tin Bắt Buộc  
Giới tính\*: Giới tính

Ngày sinh\*: Ngày sinh Là Thông Tin Bắt Buộc  
Email: Nhập email để được nhận điểm thường

Số b

**Tải file và tạo tài khoản hàng loạt**

Thêm Hội Viên    Tải lên từ excel    Tải danh sách hội viên

Hội Viên

Tải lên từ excel

Chọn file    Browse    Tải lên

Tạo Thành công: 0 bản ghi

Mã số HV    Tên HV    Số ĐT    Email

Sau >

# XÁC THỰC TÀI KHOẢN

---

- Hội viên được xác thực bằng số điện thoại đăng ký
- Số điện thoại phải là duy nhất trên hệ thống
- Khi đăng ký tài khoản, hội viên sẽ nhận được OTP để xác thực số điện thoại
- Email không phải là thông tin bắt buộc nhưng hệ thống có cơ chế tặng điểm khi hội viên cung cấp và xác thực email



# HỒ SƠ HỘI VIÊN

## Thông tin cá nhân

- **Tên hội viên**
- **Thông tin liên lạc:** số điện thoại, email
- **Các thông tin cá nhân khác**
- **Thông tin nhân khẩu học**

## Thông tin tài khoản

- **Trạng thái tài khoản**
- **Hạng hội viên:** hạng hiện tại, số điểm duy trì, số điểm nâng hạng
- **Tài khoản điểm:** điểm khả dụng, điểm sắp hết hạn

## Lịch sử giao dịch

- **Thời gian giao dịch**
- **Chi tiết giao dịch**
- **Số điểm được tích**
- **Loại điểm**

## Lịch sử tài khoản

- **Các hoạt động trên tài khoản**
- **Người dùng thực hiện từng hoạt động**

# PHÂN KHÚC HỘI VIÊN

---

## THEO THÔNG TIN CÁ NHÂN

Tuổi, ngày sinh, giới tính, địa chỉ và các thông tin cá nhân khác

## THEO THÔNG TIN VỀ ĐIỂM

Phân khúc theo số điểm và loại điểm trong tài khoản

## THEO THÔNG TIN TRẢ THƯỞNG

Phân khúc theo số phần thưởng và số điểm đã đổi thưởng, loại phần thưởng đã sử dụng

## THEO THÔNG TIN GIAO DỊCH

Giá trị giao dịch đã chi tiêu, tổng số giao dịch đã thực hiện trong một thời gian hoặc từ khi tham gia chương trình

## THEO HẠNG HỘI VIÊN

Phân khúc theo hạng hiện tại hoặc khả năng nâng hạng của hội viên

## THEO THÔNG TIN LIÊN LẠC

Tài khoản có email hay không  
Tài khoản có đồng ý nhận thông tin hay không

# QUẢN TRỊ HẠNG HỘI VIÊN

## ĐIỀU KIỆN ĐẠT HẠNG

- Xét hạng theo điểm
- Xét hạng theo số lượng giao dịch
- Xét hạng theo giá trị chi tiêu
- Kết hợp các tiêu chí trên
- Hình ảnh thẻ được tải lên cho từng hạng

## ƯU ĐÃI CHO HỘI VIÊN

- Tỉ lệ tích điểm ưu đãi. Hội viên hạng cao được tích nhiều điểm hơn cho cùng giá trị giao dịch
- Quà tặng từ doanh nghiệp khi nâng hạng
- Các ưu đãi khác
- Các thông điệp cá nhân hóa được gửi tới hội viên khi họ sắp đạt được hạng nhất định. Doanh nghiệp chủ động lựa chọn thời điểm và nội dung của thông điệp



Tùy chỉnh  
đặt tên hạng

# QUẢN TRỊ QUY ĐỊNH TÍCH ĐIỂM



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP

---

## QUẢN TRỊ SẢN PHẨM

Quản trị các sản phẩm và nhóm sản phẩm khác nhau, đồng thời quy định hệ số tích điểm riêng cho mỗi nhóm sản phẩm hoặc sản phẩm

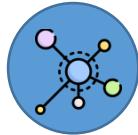
## QUY ĐỊNH TÍCH ĐIỂM CƠ SỞ

Bộ quy tắc tích điểm phong phú để tăng khả năng tích điểm của hội viên, qua đó tăng tương tác

## QUY ĐỊNH TÍCH ĐIỂM THEO HOẠT ĐỘNG VÀ SỰ KIỆN

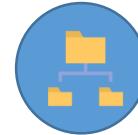
Tặng điểm cho hội viên ngay cả khi không chi tiêu

# QUẢN TRỊ SẢN PHẨM



## TẠO NHÓM SẢN PHẨM

- Tạo không giới hạn nhóm sản phẩm trên hệ thống
- Mỗi nhóm được định nghĩa loại giao dịch và hệ số tích điểm riêng, tùy theo mức độ ưu tiên và nhu cầu quản trị
- Nhóm sản phẩm được sử dụng để cài đặt quy tắc tích điểm và các chiến dịch



## TẠO SẢN PHẨM

- Tạo các sản phẩm cụ thể trong từng nhóm
- Mỗi sản phẩm sẽ theo hệ số tích điểm của nhóm, hoặc được quy định hệ số riêng nếu cần
- Sản phẩm có thể tạo thủ công, tạo hàng loạt qua batch file hoặc tạo tự động qua kết nối API

# QUY TẮC TÍCH ĐIỂM ĐA DẠNG



Tích điểm  
khi chi tiêu



Giá trị  
giao dịch



Số lần  
giao dịch



Hệ số riêng  
theo nhóm



Đăng ký



Ngày  
đặc biệt



Happy hour



Sinh nhật



Mặc định

Giá trị

Tần suất

Nhóm  
sản phẩm

Welcome

Sự kiện

Định kỳ

Sinh nhật



Lucky

draw



Kỉ niệm  
thành viên



Khảo  
sát



Giới thiệu



Tặng  
điểm



Đánh  
giá



Email



Goodwill

# CÁ NHÂN HÓA KHÁCH HÀNG



Chào mừng  
khi đăng ký



Cảm ơn khi  
mua hàng



Kích thích mua  
hàng thêm



Bán chéo các  
sản phẩm khác



Chúc mừng  
nâng hạng



Chào mừng khi  
khách hàng quay lại



Níu chân khách  
hang sắp rời bỏ



Thúc giục quay  
lại mua hàng



Chúc mừng  
ngày đặc biệt



Chúc mừng  
sinh nhật

**Smart Loyalty cung cấp hơn 30 mẫu email marketing và sms để bạn  
lựa chọn gửi đến từng khách hàng trong từng thời điểm cụ thể**

# TÍCH ĐIỂM CHO HOẠT ĐỘNG VÀ SỰ KIỆN

## Điểm chào mừng



- Tặng điểm khi kích hoạt tài khoản
- Tặng thêm điểm khi có giao dịch trong ngày kích hoạt. *Có thể quy định điều kiện cho giao dịch*

## Sinh nhật doanh nghiệp



Điểm thưởng sinh nhật theo hạng

## Sinh nhật hội viên



- Điểm thưởng sinh nhật theo hạng
- Tặng thêm điểm khi giao dịch trong ngày sinh nhật. *Có thể quy định điều kiện cho giao dịch*

## Ngày lễ, Tết



Điểm thưởng theo các sự kiện cài sẵn: năm mới, ngày phụ nữ...

## Điểm cung cấp email



Tặng điểm khi hội viên cung cấp email

## Điểm thưởng cho tần suất giao dịch



VD: Tặng điểm khi sử dụng thẻ X lần trong Y tháng

## Điểm thưởng theo số lượng giao dịch



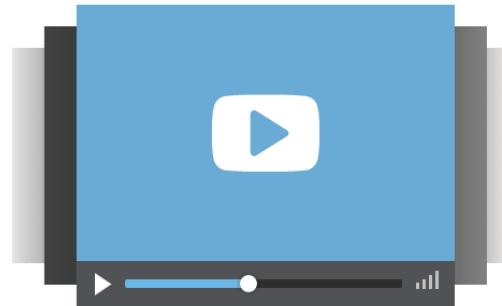
VD: Tặng điểm mỗi khi hội viên thực hiện 20 giao dịch trên ngân hàng số

# CÁC HOẠT ĐỘNG TÍCH ĐIỂM KHÁC

*Smart Loyalty có thể tích hợp và nhận thông tin giao dịch từ ứng dụng của doanh nghiệp và các nguồn khác, sau đó tặng điểm*



- Tặng điểm khi tải ứng dụng



- Tặng điểm khi xem video
- Tặng điểm cho các loại video khác nhau



- Tặng điểm khi trả lời khảo sát



- Tặng điểm khi chơi trò chơi

# QUẢN TRỊ PHẦN THƯỞNG



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP

---

## PHẦN THƯỞNG TỪ DOANH NGHIỆP

Tạo các phần thưởng voucher  
của chính doanh nghiệp

## TỪ THIỆN

Hội viên đổi điểm để  
đóng góp từ thiện

## PHẦN THƯỞNG E-VOUCHER

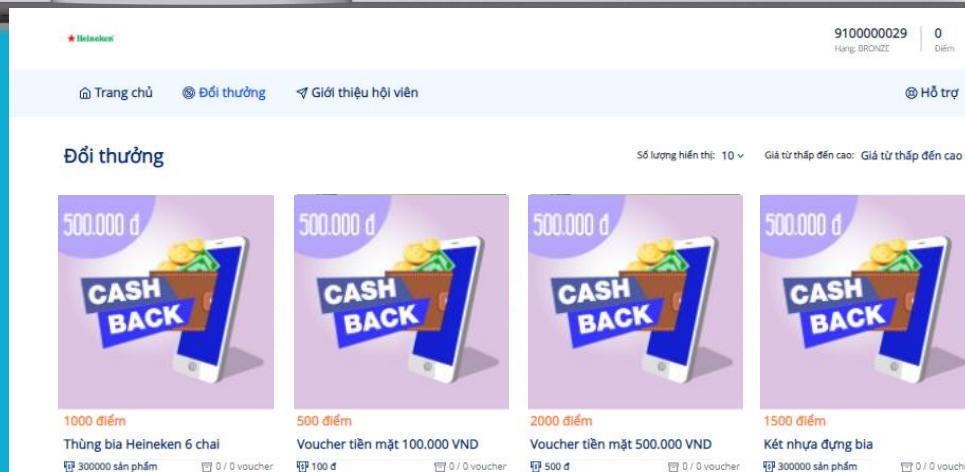
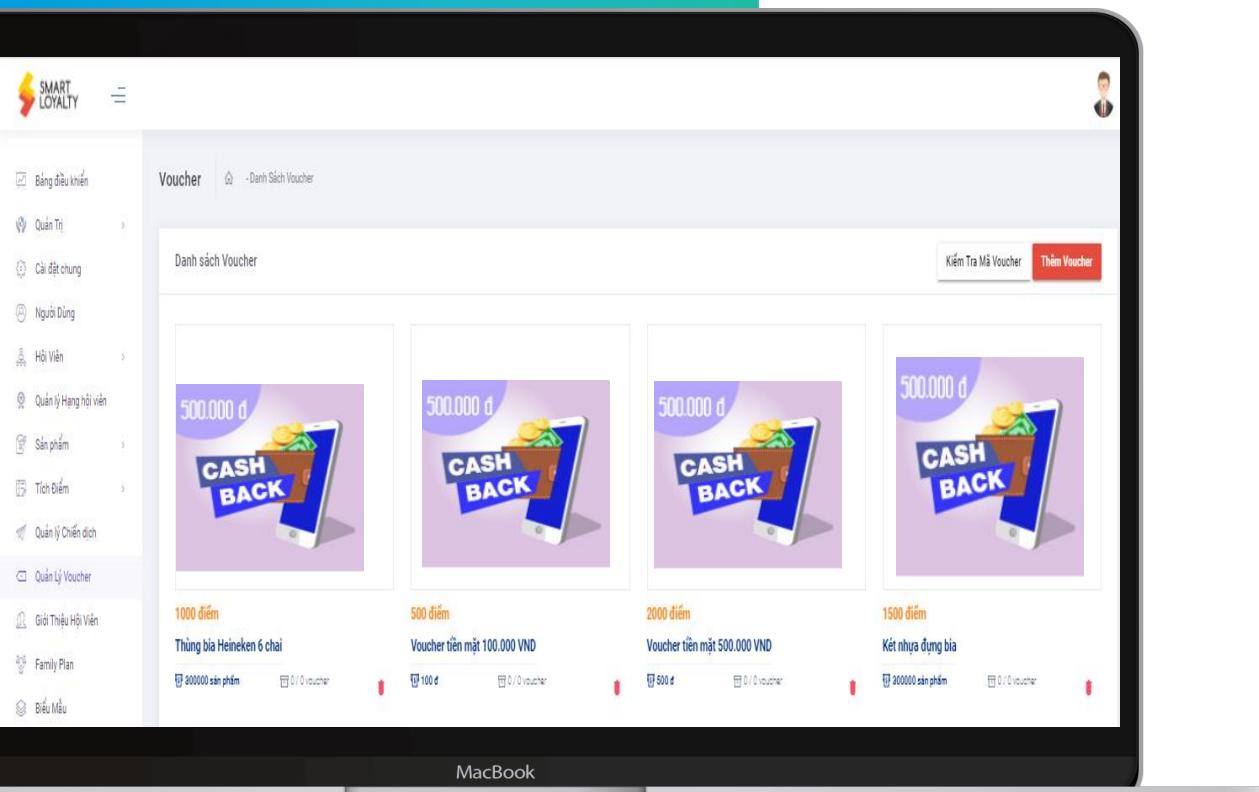
Got It e-voucher

## CÁC ĐỐI TÁC KHÁC

Các phần thưởng khác

Voucher cài đặt trên hệ thống

# PHẦN THƯỞNG TỪ DOANH NGHIỆP

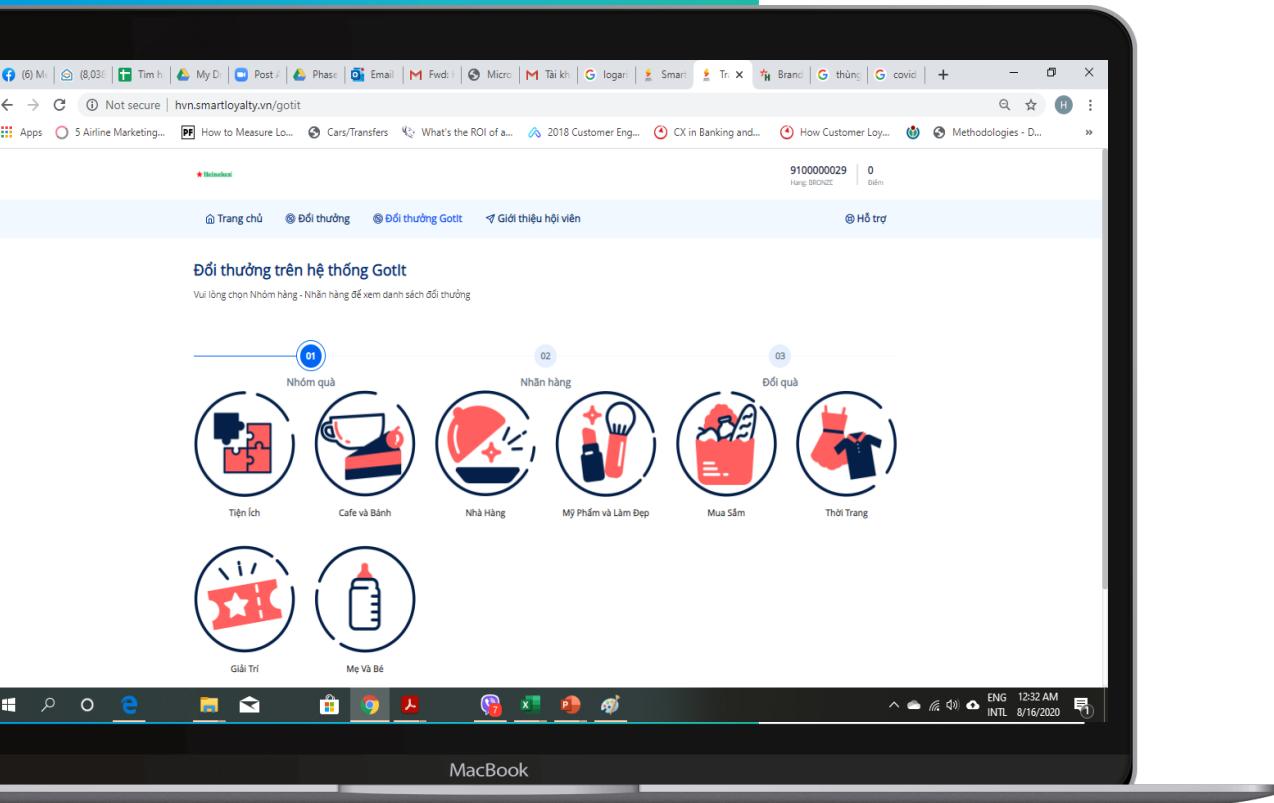


... được hiển thị trên giao diện hội viên

- Doanh nghiệp có thể tạo không giới hạn các quà tặng
- Nhiều loại voucher được quy định sẵn:
  - Sản phẩm
  - Voucher tiền mặt
  - Voucher giảm giá
- Cài đặt các thông tin voucher:
  - Thời hạn voucher
  - Số lượng voucher
  - Điểm để đổi voucher
  - Hình ảnh voucher
- Đường link xác thực voucher

# E-VOUCHER

---



- Hệ thống được kết nối sẵn với hệ thống e-voucher Got It, bao gồm gần 10.000 điểm trả thưởng tại Việt Nam.

# MẠNG LƯỚI ĐỐI TÁC TRẢ THƯỞNG



Ẩm thực



Mua sắm



Thời trang



Làm đẹp



Du lịch



Phone top-up



Hội viên được lựa chọn trả thưởng tại hơn 10.000  
điểm trả thưởng trên toàn quốc

# QUẢN TRỊ CHIẾN DỊCH



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP

---

## CÀI ĐẶT CHƯƠNG TRÌNH

Hệ thống cung cấp rất đa dạng các quy tắc để cài đặt các chiến dịch. Doanh nghiệp chỉ cài đặt và/hoặc thay đổi các tham số.

## CÀI ĐẶT GIỚI HẠN

Doanh nghiệp có thể cài đặt nhiều giới hạn của chương trình nhằm quản trị kết quả và ngân sách của chiến dịch

# CHIẾN DỊCH KHUYẾN MẠI

## CÀI ĐẶT CHUNG

- Đặt tên chiến dịch
- Ngày bắt đầu- Ngày kết thúc
- Chọn kết hợp với các chiến dịch khác: hệ thống sẽ linh hoạt kết hợp với chiến dịch khác hoặc chỉ lựa chọn chiến dịch có điểm cao nhất.

## CÁC ĐIỀU KIỆN TÍCH ĐIỂM

- Khuyến mại theo nhóm sản phẩm hoặc sản phẩm: Nhân đôi điểm cho sản phẩm A trong tháng 1
- Theo hạng thẻ: Tặng điểm cho hội viên từ hạng Vàng
- Theo giá trị giao dịch: Tặng điểm cho giao dịch từ 1 triệu
- Theo số lượng sản phẩm: Nhân 3 điểm khi có 3 giao dịch trong tháng
- Giới tính: Tặng điểm vào ngày Phụ nữ Việt Nam
- Giới hạn số hội viên: Chỉ áp dụng cho 100 hội viên đầu tiên
- Giới hạn số điểm: Chỉ áp dụng đến khi ngân sách đạt 1 tỉ
- Thời hạn điểm: Điểm khuyến mại chỉ sử dụng trong 6 tháng



EVENT  
PROCESSING

## KẾT QUẢ HÀNH VI

- Tặng điểm cố định
- Tặng % điểm
- Tặng điểm xét hạng hoặc điểm thưởng

**CHÚNG TÔI QUAN  
TÂM ĐẾN BẠN BÈ VÀ  
GIA ĐÌNH CỦA  
KHÁCH HÀNG**



# CÁC TÍNH NĂNG ĐƯỢC CUNG CẤP



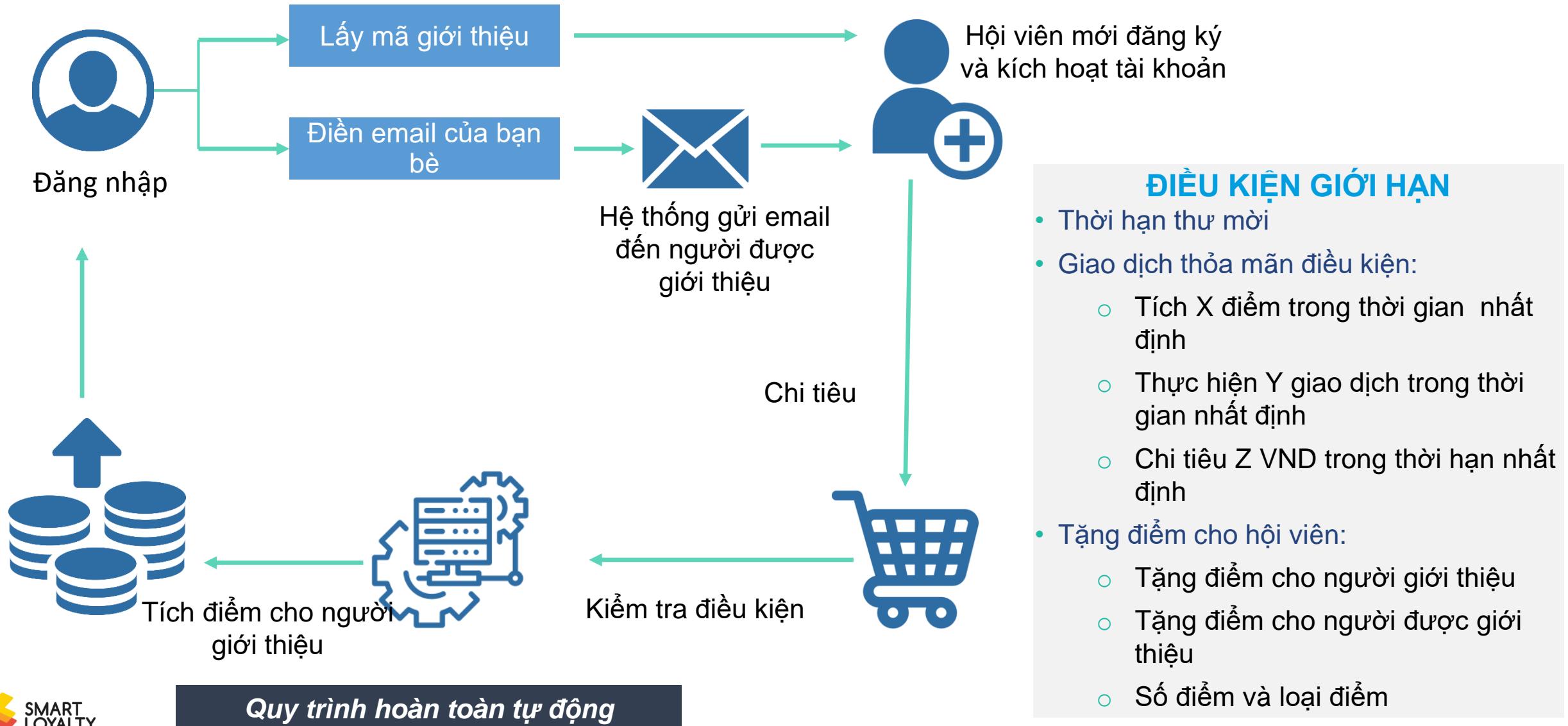
## GIỚI THIỆU HỘI VIÊN

Giới thiệu hội viên và nhận điểm thưởng

## TÀI KHOẢN GIA ĐÌNH

Tạo tài khoản gia đình và chia sẻ điểm

# GIỚI THIỆU BẠN BÈ



# TÀI KHOẢN GIA ĐÌNH

- Cài đặt tiêu chuẩn hội viên được tạo và/hoặc tham gia tài khoản gia đình:
  - Hạng hội viên
  - Trạng thái tài khoản
  - Số điểm trong tài khoản
  - Độ tuổi
- Cài đặt quy định thay đổi thành viên trong 1 năm lịch
- Lợi ích khi tham gia tài khoản gia đình là hội viên được chia sẻ điểm giữa các tài khoản. Doanh nghiệp có thể đặt quy định cho giao dịch chuyển điểm để kiểm soát các gian lận:
  - Số điểm tối thiểu
  - Số điểm tối đa
  - Số điểm tối thiểu còn lại sau khi chuyển điểm
  - Số lần cho/nhận điểm tối đa
  - Tổng số điểm cho/nhận tối đa
- Để quản lý tốt ngân sách của chương trình cũng như hạn chế việc lợi dụng chính sách, hệ thống chưa phát triển việc chuyển điểm tự do giữa các tài khoản mà chỉ dành cho các hội viên đạt điều kiện nhất định. Tuy nhiên, chúng tôi có thể phát triển thêm tính năng này tùy theo yêu cầu thực tế.
- Ngay cả khi không chuyển điểm, hội viên vẫn có thể tặng quà e-voucher cho bạn bè và người thân.



# QUẢN TRỊ HỆ THỐNG



# CÁC VAI TRÒ ĐƯỢC ĐỊNH NGHĨA SẴN VỚI THẨM QUYỀN KHÁC NHAU TRÊN HỆ THỐNG

---



## VAI TRÒ ADMIN

Được thực hiện tất cả giao dịch trên hệ thống

## CEO

Tất cả giao dịch trên hệ thống, trừ việc cài đặt hệ thống

## VAI TRÒ MARKETING

Cài đặt quy định  
Cài đặt chiến dịch  
Tạo và quản trị voucher  
Báo cáo

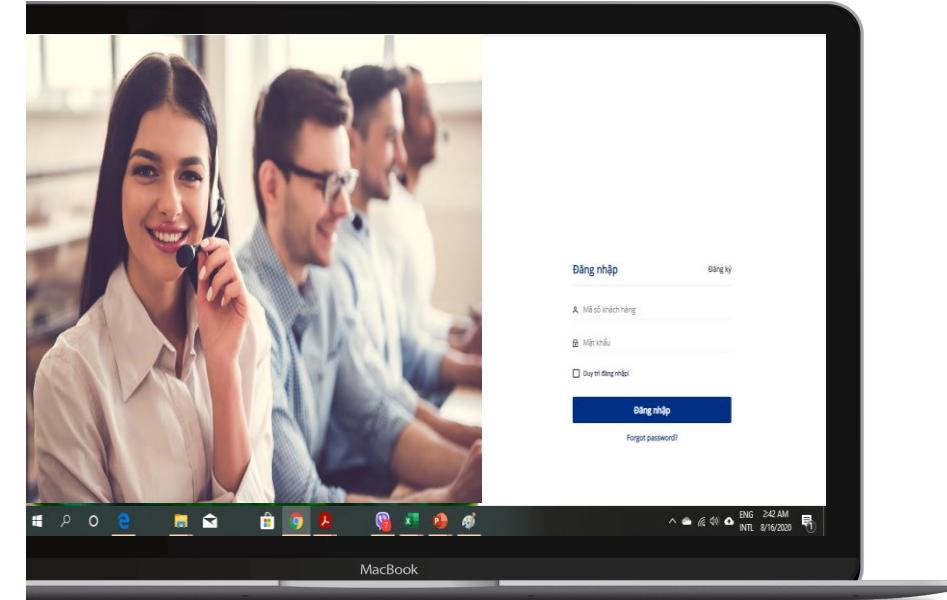
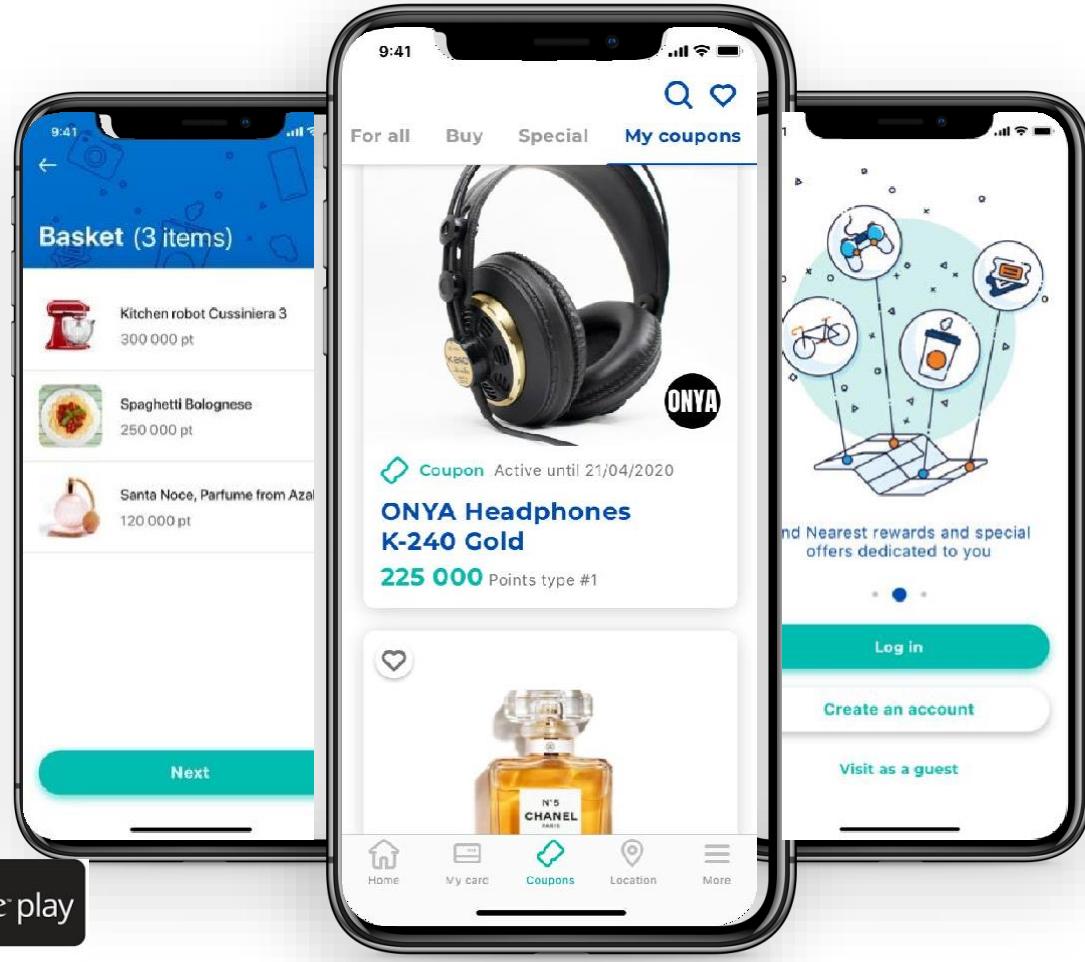
## VAI TRÒ DỊCH VỤ

Tạo tài khoản  
Xem thông tin tài khoản  
Quản trị tài khoản

# GIAO DIỆN CHO HỘI VIÊN



# GIAO DIỆN HỘI VIÊN TRÊN WEBSITE VÀ ỨNG DỤNG DI ĐỘNG



- Hệ thống cung cấp 1 member portal trên web và có thể được điều chỉnh theo hình ảnh thương hiệu của doanh nghiệp
- Member web portal có thể được tích hợp với ứng dụng di động của doanh nghiệp theo phương án Webview

# BÁO CÁO



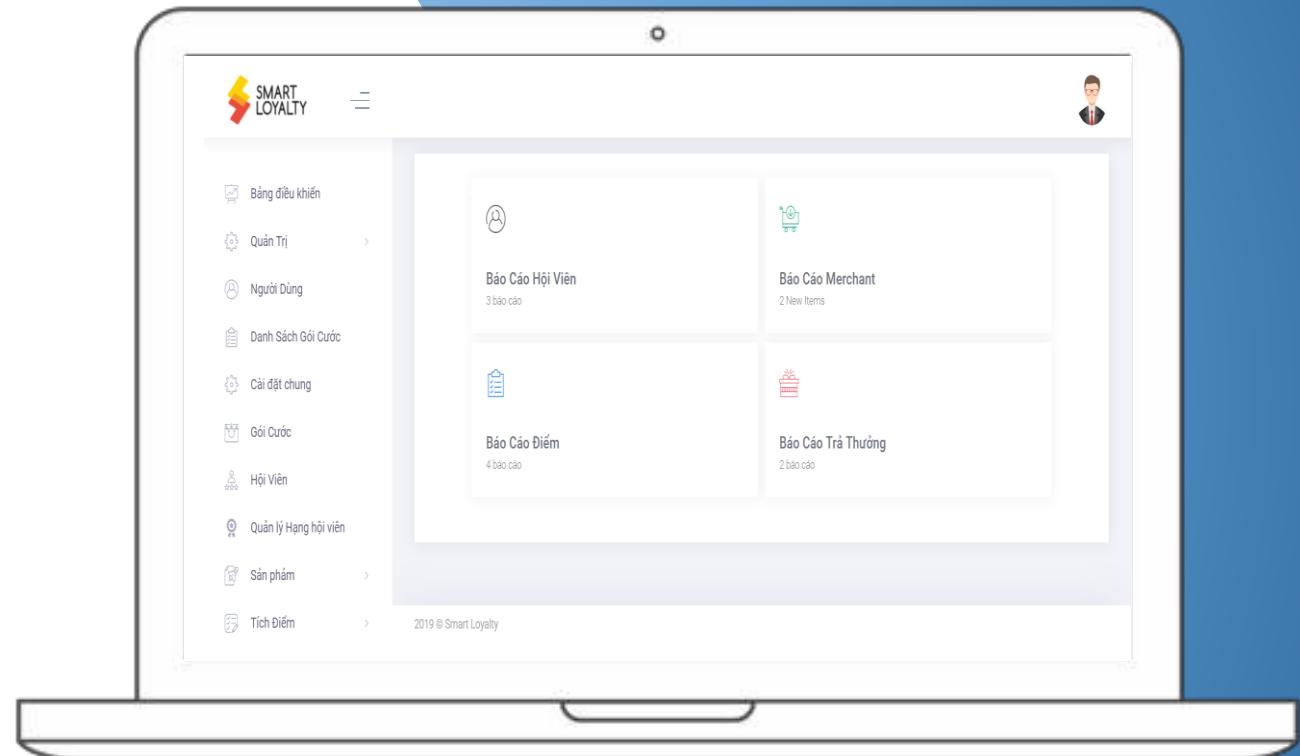
# BÁO CÁO VÀ PHÂN TÍCH

Các loại báo cáo khác nhau chia thành 4 nhóm chính:

- Báo cáo hội viên
- Báo cáo điểm
- Báo cáo merchant
- Báo cáo trả thưởng

Một số chỉ tiêu nổi bật:

- Chi tiêu của khách hàng
- Tỉ lệ hội viên active
- Cơ cấu giao dịch
- Lượng hội viên mới
- Các giao dịch trả thưởng
- Merchant nổi bật
- Phần thưởng được ưa thích
- KPI từng chương trình khuyến mại



# NHỮNG LỢI THẾ KHI HỢP TÁC CÙNG SMART LOYALTY

Loyalty là lợi thế  
của chúng tôi



Kinh nghiệm  
thực tiễn



Mạng lưới đối tác



Smart Loyalty sở hữu đội ngũ chuyên gia hàng đầu về loyalty marketing, được đào tạo và cấp chứng chỉ bởi Loyalty Academy (Mỹ) và có kinh nghiệm nhiều năm thực tế tại nhiều chương trình loyalty trong và ngoài nước.

Smart Loyalty đặc biệt có kinh nghiệm triển khai chương trình loyalty cho lĩnh vực du lịch và tài chính.

Smart Loyalty có mạng lưới đối tác lớn, bao gồm các chuyên gia hàng đầu trong nước và các chuyên gia loyalty marketing quốc tế. Ngoài ra, Smart Loyalty cũng có quan hệ đối tác với nhiều đơn vị cung cấp các dịch vụ khác nhau cho chương trình loyalty: hệ thống phần mềm lõi, các hệ thống vệ tinh phục vụ cho việc tích điểm, trả thưởng, trao đổi điểm, mua-tặng điểm... tại nước ngoài.

A large, modern skyscraper with a glass and steel facade, viewed from a low angle looking up. The building has a distinctive curved, angular design. The sky is clear and blue.

**SMART LOYALTY TECH., JSC.**

**Địa chỉ: Tầng 6, Tòa nhà Việt Á, số 9 Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội**

**Email: huonghl@smartloyalty.vn**

**Điện thoại: 090 629 1812**