

Aumente as suas vendas com a plataforma truly+

A plataforma truly+ permite criar as bases do seu programa de fidelização, com a configuração que melhor se adequa ao seu negócio e com um investimento marginal

As suas vendas não atravessam o melhor momento? A conjuntura nacional não ajuda e os seus clientes estão ainda mais sensíveis ao preço? Se este cenário lhe é familiar, saiba que a plataforma de marketing de fidelização truly+ torna agora possível que um produto dirigido às grandes organizações possa finalmente estar ao alcance das pequenas e médias empresas. Requerendo um investimento proporcional ao sucesso que a própria plataforma transfere para o seu negócio, poderá avançar gradualmente, ajustando o seu investimento ao retorno obtido.

Sabe que precisa de inovar, dinamizar a sua rede de clientes para conseguir aumentar as vendas de forma sustentável, sem se comprometer com baixas de preço desesperadas, cada vez mais aplicadas de forma contínua.

Quer aumentar as suas vendas, ganhando a preferência dos clientes, fidelizando-os de tal forma que concentrem o orçamento de que dispõem na aquisição dos seus produtos, reduzindo ou mesmo anulando as compras realizadas em produtos similares da concorrência. E ao mesmo tempo quer ganhar novos e melhores clientes.

Precisa de aderir às redes sociais, disponibilizar os seus produtos em canais inovadores, como SMS e aplicações para smartphones, para além de tirar melhor partido da Web. Precisa de dirigir



Autocolante para identificação das lojas aderentes

cirurgicamente as suas promoções, de forma a reduzir significativamente a hesitação na compra.

Mas provavelmente falta-lhe a disponibilidade financeira necessária ao investimento em software especializado, servidores, sistemas operativos, bases de dados e comunicações, para além de toda a manutenção e investimento adicional que estes sistemas exigem, nomeadamente para backups dos dados, e upgrades, entre muitas outras coisas.

Com o recurso a um simples browser pode agora aceder ao portal de gestão da plataforma truly+ e criar as bases do seu programa de fidelização, com a configuração que melhor se adequa ao seu negócio e com um investimento marginal. Pode entregar ao cliente um cartão de fidelização tradicional em PVC, ou um cartão impresso em casa pelo próprio cliente, ou ainda não recorrer a qualquer cartão. Com a segmentação dinâmica dos clientes, a entrega de vouchers através de diversos canais, ou ainda permitindo empréstimos, bónus ou transferências de pontos, o programa de fidelização que resultar será o programa de fidelização inovador que precisa para transformar o seu negócio.

O truly+ disponibiliza as ferramentas necessárias à análise de preferências e interesses dos seus clientes. Comece por reunir informação precisa acerca dos hábitos de compra dos clientes e os dados de contacto que considera mais relevantes. Através da conjugação entre o "target de clientes e os canais de comunicação", o truly+ permite utilizar o canal preferencial de cada cliente, dirigindo cirurgicamente promoções do seu interesse, tornando-as assim mais eficazes e reduzindo o ruído e desperdício

causados pelas chamadas "campanhas cegas".

Poderá optar por criar o seu próprio programa de fidelização, ou em alternativa juntar-se à comunidade truly+ que permite dinamizar organizações de diferentes origens, rentabilizando a heterogeneidade dos produtos apresentados aos clientes no catálogo de fidelização, e aumentando o número de locais onde os créditos acumulados pelos clientes são atribuídos e reconhecidos.

Este modelo designa-se por comunidade porque permite beneficiar da junção dos clientes de todas as organizações aderentes, tornando possível que o todo seja muito superior à soma das partes. Porque os clientes de cada organização aderente passam a ser todos os clientes da comunidade, a que crescem os novos que aderem à rede atraídos por uma grande variedade de diferentes benefícios, cada cliente encontrará mais facilmente no catálogo um produto do seu interesse que o irá fidelizar ao seu negócio. Tudo isto com benefícios de rápido acesso, uma vez que os clientes acumulam pontos com base nas compras efectuadas em qualquer loja da comunidade.

Para tornar possível a rápida massificação da plataforma foi necessário um esforço continuado em investigação e desenvolvimento desencadeado pela Sinfic, no sentido de dotar os pontos de venda dos meios necessários para interagirem com a plataforma. Hoje é possível às lojas aceder a todos os serviços de fidelização, recorrendo a aplicações não intrusivas através da utilização de um simples PC ligado à internet, ou a uma aplicação Android para utilização em smartphones ou tablets de gama baixa. Foi assim possível disponibilizar um terminal out-of-the-box de baixo custo e ao alcance de todos.

Para as lojas em que a eficiência operacional é ainda mais determinante, o truly+ disponibiliza uma API (Application Programming Interface) que permite a rápida integração com todos os POS e TPA do mercado. A integração com o POS da Wintouch, ou com o TPA Spectra Creon da Goodpartner, já estão disponíveis. Outros fornecedores de SW para POS e TPA também já manifestaram interesse em juntar-se à comunidade truly+, estando em curso os respectivos desenvolvimentos. Aceitam-se ainda novos aderentes, mas em número limitado, para garantir diferenciação aos fornecedores aderentes.

Na base desta comunidade estão ainda os agentes truly+, que são em grande medida os dinamizadores da comunidade e que usufruem de uma remuneração mensal proporcional ao valor gerado por cada loja que angariam para a rede.

A adesão à comunidade pelas lojas, fornecedores de SW, agentes e clientes finais poderá ser realizada online em aquivalemais.trulyplus.com ■

Uma rede de fidelização em que todos ganham

Todos saem a ganhar... Há vantagens para os compradores, os fornecedores e os vendedores de soluções informáticas para pontos de venda. É o caso da Wintouch

Já pensou em livrar-se de grande parte dos cartões de vantagens comerciais que tem na sua carteira? É o cartão do restaurante, do supermercado, do posto de combustível, da loja de roupa, etc. Agora a SINFIC propõe uma rede de fidelização inovadora que disponibiliza vantagens aos compradores, aos fornecedores e aos vendedores de soluções informáticas para pontos de venda. Todos saem a ganhar... Um dos aderentes a esta rede é a Wintouch, pelo que quisemos saber o ponto de vista do seu sócio-gerente Carlos Veiga.

A Wintouch é uma empresa que se especializou no desenvolvimento de software para alguns sectores de actividade, nomeadamente a restauração, hotelaria, retalho, saúde e veterinária. Além destas soluções verticais, disponibiliza também um ERP que fornece a base de gestão para toda a sua carteira de soluções. Actualmente a Wintouch comercializa as suas soluções em sete países, única e exclusivamente através de uma rede de mais de 200 parceiros, a quem assegura a devida formação e suporte pós-venda. A base instalada das suas soluções já ascende a mais de 15 mil licenças, incluindo pequenos retalhistas/lojistas e cadeias de cariz multinacional.

Relativamente à rede truly+ proposta

POS Wintouch integrado com plataforma truly+

pela SINFIC, Carlos Veiga sublinhou que as soluções da sua empresa já incluem mecanismos de fidelização. No entanto, essa possibilidade responde apenas a situações individuais. Por exemplo, de uma loja. No caso de uma cadeia de lojas, terá que ser criada uma forma de centralizar a informação para estender os benefícios da política de fidelização a toda a cadeia de lojas. Por outro lado, do ponto de vista do comprador final, fica circunscrito apenas às vantagens oferecidas por essa loja ou cadeia de lojas.

A rede de fidelização truly+ vem responder a estas duas questões com grandes vantagens para lojistas, consumidores finais e fornecedores de equipamento informático para os pontos de venda.

Se considerarmos os consumidores finais, as vantagens são óbvias. Em primeiro lugar, não precisam de ter um cartão de cada loja que frequentam habitualmente para obter vantagens comerciais, reduzindo assim o número de cartões existentes na carteira. Em segundo lugar, ao comprarem no estabelecimento de venda X ou Y, aderente à rede, estão a acumular vantagens comerciais num mesmo cartão, podendo depois descontá-las onde muito bem entenderem.



Do ponto de vista dos lojistas, esta rede de fidelização permite-lhes ter acesso preferencial a um leque muito mais alargado de clientes, dado que quem quiser obter vantagens comerciais através das compras que faz tenderá a privilegiar os fornecedores da rede. Igualmente importante é o facto dos fornecedores não terem que pagar nada pela pertença à rede. Pagam apenas uma comissão baseada no sucesso que a rede lhes proporciona. O risco é, portanto, nulo.

Finalmente, os fornecedores de soluções informáticas (como a Wintouch) também têm vantagem em pertencer a esta rede. Se os seus clientes ganharem mais, tenderão a comprar mais, nomeadamente através das actualizações do sistema que utilizam. Quanto ao trabalho necessário para a pertença à rede, resume-se quase exclusivamente ao estabelecimento de um interface entre os seus sistemas e a base de informação da SINFIC, de modo a permitir o bom funcionamento de toda a rede.