



„Aibės“ nariai vykdo personalizuotą komunikaciją su klientais

Prekybos tinklui „Aibė“ priklausančios įmonės UAB Ignasta, valdanti tris parduotuves Vilniuje, ir IĮ Jurkeda, kurios maisto prekių parduotuvės išsidėsčiusios pietinėje Lietuvos dalyje, įsidiegė lojalumo valdymo sistemą Nosco.

Apie įmonę

Įmonės UAB „Ignasta“, valdanti tris parduotuves Vilniuje, ir IĮ „Jurkeda“, kurios maisto prekių parduotuvės išsidėsčiusios pietinėje Lietuvos dalyje, priklauso daugiau nei 500 parduotuvių visoje Lietuvoje ir Latvijoje vienijančiam aljansui „Aibė“.

Iššūkis

UAB „Ignasta“ jau kiek anksčiau StrongPoint pagalba sėkmingai ėmė naudotis specialiai maisto prekių parduotuvių valdymui pritaikyta sistema Erpo.Store. Įmonei buvo įdiegta mažmeninės prekybos valdymo sistema su nuolaidų/akcijų valdymo funkcionalumo paketu, kuris leido automatizuoti ir efektyviau valdyti mažmeninės prekybos sistemą. Optimizuojant darbo įrankius, klientas pajuto poreikį sistematizuoti ir lojalumo operacijų valdymą. Neatsitiktinai šiam tikslui buvo pasirinkta Nosco sistema.

Sprendimas

Nosco sprendimas – tai pirkėjų lojalumo techninė platforma, įgalinanti ruošti ir teikti individualius pasiūlymus pirkėjams bei vykdyti personalizuotą komunikaciją su klientais įvairiais kanalais. Sistema, rinkdama ir apdorojama duomenis apie pirkėjus, suteikia galimybę gautą informaciją pritaikyti siunčiant konkrečiam pirkėjui aktualų pranešimą, jam parankiausiu kanalu (el.paštu, sms žinute) ir patogiausiu metu. Moderni lojalumo programa su personalizacijos galimybe – naudingas įrankis prekybininkui didinant pelningumą ir marketingo veiksmų efektyvumą.

Rezultatas

UAB „Ignasta“ ir IĮ „Jurkeda“, būdamos „Aibės“ prekybos tinklo dalimi savo lojalumo sistemas derina su Aibė JUMS kortelės akcijomis – naudoja „Aibės“ lojalumo logiką. Nosco sistemos privalumas – galimybė turėti savo atskirą nepriklausomą lojalumą ir kartu valdyti kitą lojalumo modulį. Todėl UAB „Ignastai“ ir IĮ „Jurkedai“ įsidiegus Nosco lojalumo sistemą, valdo JUMS korteles, priklausančias „Aibės“ tinklui, o kartu gali vykdyti su lojalumo kortelėmis savo individualias akcijas, turėti savo nuolaidų sistemą, įgyvendinti asmeninį taškų kaupimą, stebėti ir vertinti pirkėjų pomėgius, net valdyti kitas lojalumo korteles. Visa tai sudaro sąlygas individualių rinkodaros veiksmų planavimui, numatymui ir efektyviam įgyvendinimui bei pardavimų didinimui.

