

در دنیای پر رقابت امروز، کسب‌وکارها برای رشد و حفظ جایگاه خود، نیازمند ایجاد ارتباطات موثر و بلندمدت با مشتریان هستند. وفاداری مشتری دیگر یک انتخاب نیست؛ بلکه ضرورتی است که موفقیت پایدار هر کسب‌وکاری را تضمین می‌کند.



اینجاست که باشگاه مشتریان به عنوان یک ابزار هوشمند و کارآمد وارد میدان می‌شود. باشگاه مشتریان، فراتر از یک ابزار بازاریابی، پلی است که بین شما و مشتریان ارتباطی قوی و مداوم ایجاد می‌کند. این سیستم نه تنها به حفظ مشتریان فعلی کمک می‌کند، بلکه باعث افزایش خریدهای مکرر، جذب مشتریان جدید و ایجاد تجربه‌ای منحصر به فرد برای آنان می‌شود.





کلابیتا، به عنوان یک نرم افزار تحت وب پیشرفته، راهکاری جامع و هوشمندانه برای راه اندازی باشگاه مشتریان ارائه می دهد. این نرم افزار با قابلیت های منحصر به فرد خود، مناسب انواع کسب و کارها طراحی شده است. از فروشگاه های خرده فروشی و رستوران ها گرفته تا کلینیک ها و مجموعه های خدماتی، کلابیتا برای هر کسب و کاری راهحلی متناسب و تخصصی دارد.

در این کاتالوگ، با امکانات، مزایا و کاربردهای باشگاه مشتریان کلابیتا آشنا خواهید شد و خواهید دید که چگونه می توانید به سادگی روابط پایدارتر و سودآورتری با مشتریان خود برقرار کنید.

بیایید سفر به دنیای وفاداری مشتری را آغاز کنیم!



امکانات وب اپلیکیشن کلابیتا

۱. ثبت نام اطلاعات مشتریان و ارسال پیامک خوش آمدگویی و کارت ویزیت الکترونیک اولین قدم در راه اندازی یک باشگاه مشتریان مؤثر، ثبت دقیق اطلاعات مشتریان است. وب اپلیکیشن کلابیتا این فرآیند را ساده و حرفه‌ای کرده است.



- امکان ثبت نام سریع اطلاعات مشتریان شامل نام، شماره تماس، تاریخ تولد و سایر اطلاعات ضروری.

- ارسال پیامک خوش آمدگویی به صورت خودکار پس از ثبت نام، برای ایجاد اولین تجربه مثبت و حس احترام به مشتری.

- ارائه کارت ویزیت الکترونیک که اطلاعات شما را به شکلی حرفه‌ای و قابل دسترسی به مشتری منتقل می‌کند. این کارت دیجیتال باعث ایجاد تصویر بهتری از برند شما در ذهن مشتری می‌شود.



۲. کش‌بک (Cashback)

یکی از جذاب‌ترین امکانات کلابیتا سیستم کش‌بک است:

- پس از هر خرید، درصدی از مبلغ خرید به صورت اعتبار به حساب مشتری بازمی‌گردد.

- این اعتبار می‌تواند در خریدهای آینده استفاده شود، که مشتریان را به بازگشت مجدد به کسب‌وکار شما ترغیب می‌کند.

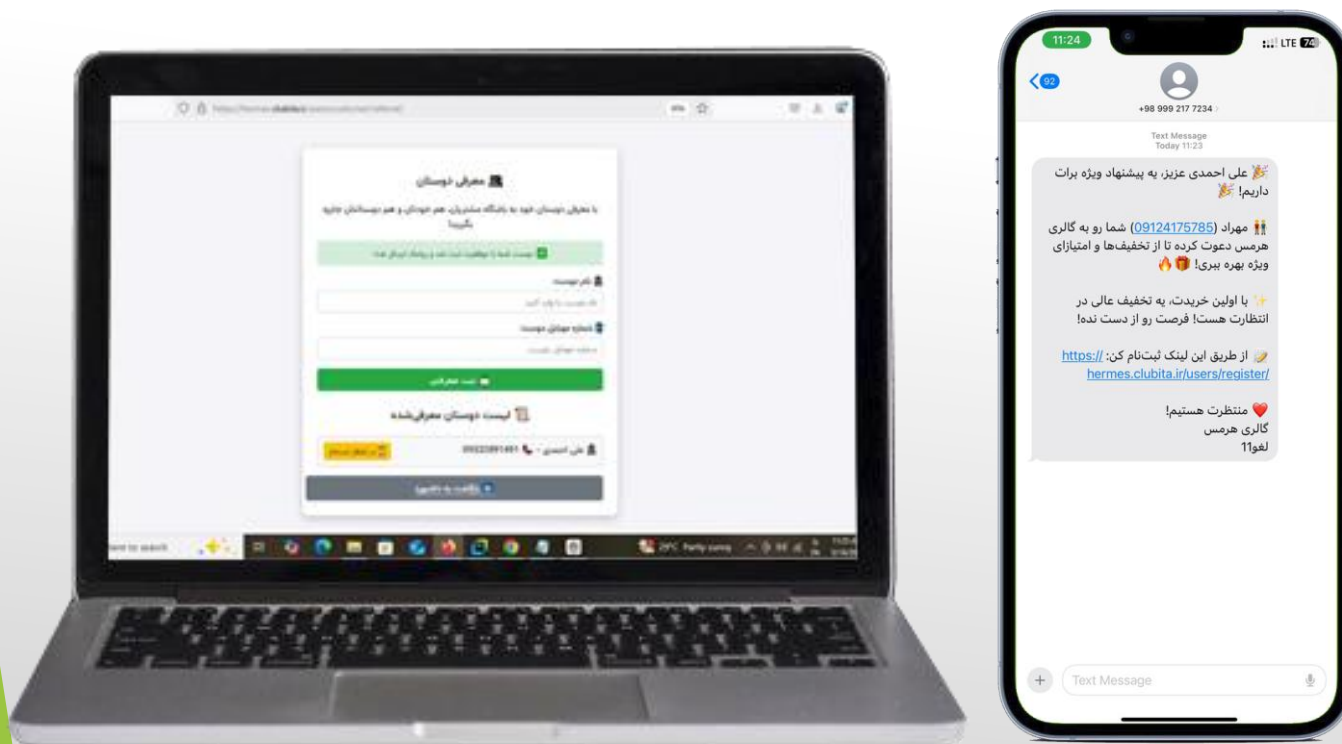
- شما می‌توانید میزان کش‌بک را بر اساس استراتژی کسب و کار خودتان تنظیم کنید تا انگیزه بیشتری برای خریدهای بیشتر ایجاد شود.



۳. ريفرال (Referral)

با سيستم ريفرال، مشتريان شما مي‌توانند به بهترين تبليغ‌کنندگان برندگان تبديل شوند:

- مشتريان با دعوت از دوستان و آشنايان خود به کسب‌وکار شما، پاداشي مانند تخفيف يا اعتبار هديه دريافت مي‌کنند.
- اين سيستم نه تنها باعث افزايش تعداد مشتريان جديد مي‌شود، بلکه وفاداري مشتريان فعلي را نيز تقويت مي‌کند.



۴. اعتبار هدیه یا تخفیف برای رویدادهای شخصی افراد (مثل تولد و سالگرد ازدواج) ایجاد ارتباط احساسی با مشتریان یکی از راههای مؤثر برای افزایش وفاداری است:

- کلابیتا به شما امکان می‌دهد رویدادهای شخصی مشتریان (مانند تولد یا سالگرد ازدواج) را ثبت کنید.

- در این مناسبت‌ها، می‌توانید به مشتریان خود تخفیف ویژه ارائه دهید.

- این اقدام نه تنها باعث خوشحالی مشتریان می‌شود، بلکه حس اهمیت و ارزشمندی را به آن‌ها القا می‌کند.



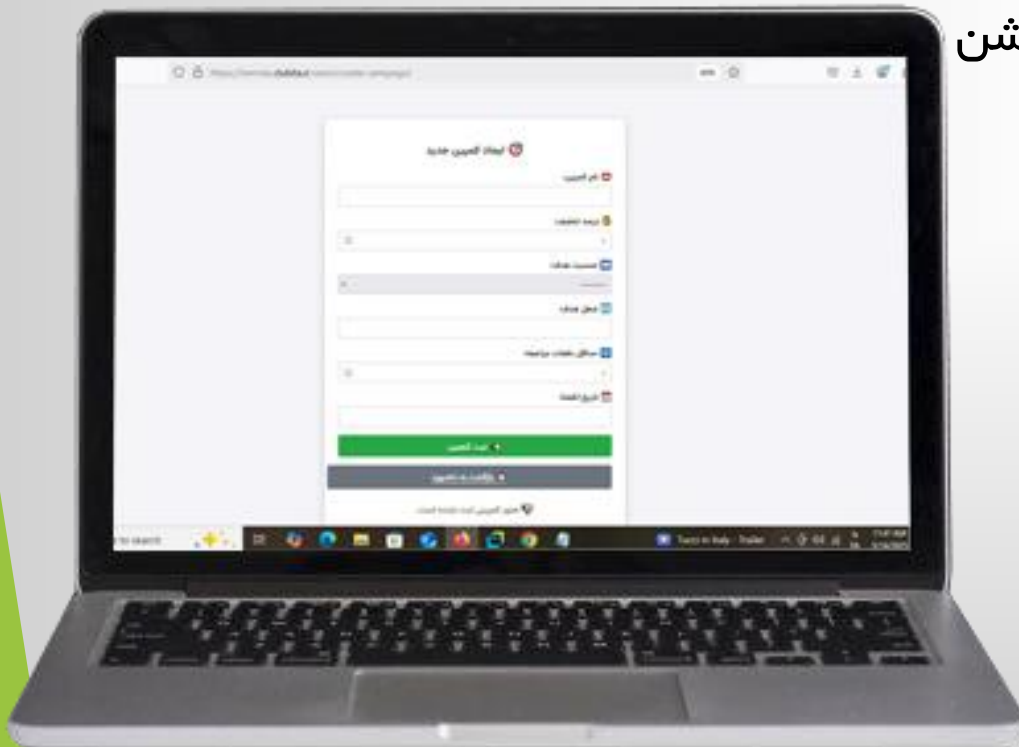
www.clubita.ir



۵. ارائه آفرهای شخصی‌سازی‌شده به مناسبت‌های مختلف در طی سال:

یکی از قابلیت‌های کلیدی کلابیتا، امکان ایجاد و ارسال آفرهای شخصی‌سازی‌شده است

- ارائه تخفیف‌ها یا پیشنهادهای ویژه براساس تاریخ‌های خاص مانند اعیاد، مناسبت‌های ملی یا فصلی.
- تنظیم پیشنهادات متناسب با رفتار خرید مشتریان
- ارسال این پیشنهادات از طریق پیامک یا نوتیفیکیشن برای جلب توجه مشتریان و ترغیب آن‌ها به خرید.



www.clubita.ir

امکانات گزارش‌های کلاییتا

یکی از ویژگی‌های برجسته کلاییتا، ارائه گزارش‌های دقیق و تحلیلی است که به کسب‌وکارها کمک می‌کند تصمیمات هوشمندانه‌تری برای حفظ مشتریان و بهبود عملکرد اتخاذ کنند. در ادامه به امکانات گزارش‌دهی کلاییتا اشاره می‌کنیم:



۱. گزارش‌های RFM (Regency, Frequency, Monetary)

این مدل یکی از بهترین ابزارهای تحلیل مشتریان است که در کلابیتا به صورت دقیق و کاربردی ارائه می‌شود:

این گزارش به شما کمک می‌کند مشتریان را در دسته‌های مختلف (فعال، کم‌فعال، غیرفعال) قرار داده و استراتژی‌های هدفمندتری برای تعامل با هر گروه طراحی کنید.

• Regency

مشتریان براساس زمان آخرین خرید دسته‌بندی می‌شوند. این گزارش به شما نشان می‌دهد کدام مشتریان اخیراً با شما تعامل داشته‌اند و کدام مشتریان نیاز به یادآوری دارند.

• Frequency

تعداد دفعات خرید هر مشتری محاسبه می‌شود تا مشتریان وفادار و فعال شناسایی شوند.

• Monetary

مجموع هزینه‌هایی که هر مشتری در کسب‌وکار شما کرده است، تحلیل می‌شود تا مشتریان ارزشمند شناسایی شوند.

۲. گزارش مشتریان از دست رفته یکی از دغدغه‌های اصلی کسب‌وکارها، مشتریانی است که به دلایل مختلف دیگر خرید نمی‌کنند. کلابیتا این موضوع را با گزارش‌های زیر مدیریت می‌کند:

۱

شناسایی مشتریانی که در مدت زمان مشخص (مثلاً ۳ یا ۶ ماه) خریدی انجام نداده‌اند.

۲

ارائه آمار دقیق از تعداد این مشتریان و الگوهای رفتاری آنان.

۳

ارسال یادآوری‌ها یا آفرهای ویژه به این دسته از مشتریان برای بازگرداندن آن‌ها به چرخه خرید.

۳. گزارش‌های وفاداری مشتریان

- تحلیل میزان تأثیر آفرها و پیشنهادات ویژه بر روی فروش و وفاداری.

- درصد مشتریانی که از برنامه‌های کش‌بک، ریفرال یا تخفیف‌ها استفاده کرده‌اند.

- میزان بازگشت مشتریان پس از خرید اولیه.

۴. گزارش درآمد و سود حاصل از برنامه‌های وفاداری کلابیتا به شما کمک می‌کند تاثیر باشگاه مشتریان بر عملکرد مالی کسب‌وکارتان را ارزیابی کنید:

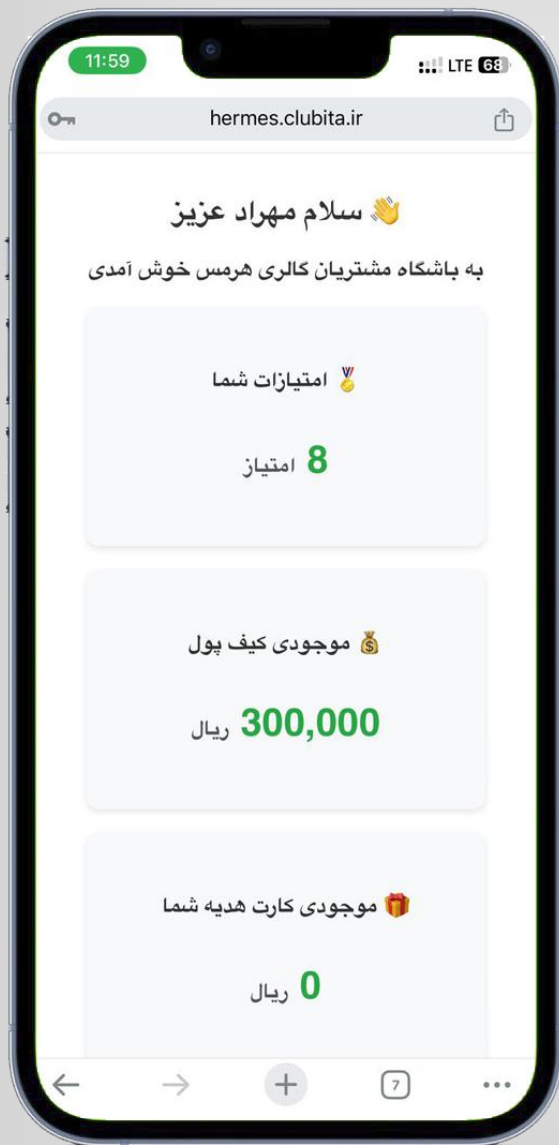
- محاسبه درآمد حاصل از مشتریان وفادار در مقابل مشتریان جدید.
- تحلیل بازده سرمایه‌گذاری برای برنامه‌های وفاداری.

۵. گزارش‌های شخصی‌سازی‌شده

- امکان ایجاد گزارش‌های سفارشی براساس نیازهای خاص کسب‌وکار شما.
- ترکیب معیارهای مختلف مانند گروه‌بندی مشتریان، رفتار خرید و مناسبت‌های شخصی.

۶. گزارش‌های زمانی و روند

- تحلیل روند خرید مشتریان در بازه‌های زمانی مشخص (روزانه، هفتگی، ماهانه).
- پیش‌بینی رفتار مشتریان در آینده براساس داده‌های قبلی.



پروفایل شخصی مشتریان در کلابیتا

یکی از امکانات منحصر به فرد پلتفرم کلابیتا،
پروفایل شخصی مشتریان است که به آنها
اجازه می‌دهد تجربه‌ای شفاف، حرفه‌ای و
شخصی‌سازی شده داشته باشند.

۱

ویرایش و تکمیل اطلاعات: هر مشتری می‌تواند با ورود به پروفایل خود، اطلاعات شخصی مانند نام، شماره تماس، تاریخ تولد یا سایر جزئیات را به‌روز کند. این قابلیت باعث می‌شود ارتباط شما با مشتریان دقیق‌تر و مؤثرتر باشد.

۲

مشاهده موجودی کیف پول: مشتریان می‌توانند موجودی کیف پول خود، شامل امتیازات، کش‌بک‌های دریافتی و اعتبارهای هدیه را به‌صورت لحظه‌ای مشاهده کنند.

۳

معرفی دوستان: مشتریان می‌توانند کسب و کار را به دوستانشان معرفی کنند و علاوه بر دریافت امتیاز از پاداش خرید آنها نیز استفاده کنند.

۴

دسترسی به گزارش خریدها: مشتریان می‌توانند تمامی خریدهای گذشته خود را، شامل تاریخ، مبلغ و میزان کش‌بک یا تخفیف دریافتی، مشاهده کنند. این ویژگی به آنها کمک می‌کند تا مدیریت بهتری بر تعاملات خود با شما داشته باشند.

ویژگی‌های
پنل
مشتریان :





چرا این قابلیت اهمیت دارد؟

- ایجاد حس اعتماد و شفافیت در رابطه با مشتری.
- افزایش رضایت مشتریان با ارائه اطلاعات دقیق و لحظه‌ای.
- ایجاد ارتباطی شخصی‌تر و حرفه‌ای‌تر بین شما و مشتریانتان.



پکیج های کلابیتا برای کسب و کار شما :
پکیج ها به صورت ماهانه و یا سالیانه ارائه میشود



پایه سالانه : ۹/۸۰۰/۰۰۰ ماهانه : ۹۸۰/۰۰۰



استاندارد سالانه : ۱۴/۸۰۰/۰۰۰ ماهانه : ۱/۴۸۰/۰۰۰



پیشرفته سالانه : ۲۴/۸۰۰/۰۰۰ ماهانه : ۲/۴۸۰/۰۰۰



پیشرفته	استاندارد	پایه	ماژول های اصلی سیستم
✓	✓	✓	ثبت نام نامحدود مشتری
✓	✓	✓	ثبت تراکنش خرید و سیستم اعتباردهی
✓	✓	✓	سیستم اعتباردهی (کش بک)
✓	✓	✓	پیام تبریک تولد و سالروز ازدواج
✓	✓	✓	آفرهای مناسبی (تولد و سالگرد ازدواج)
✓	✓	✓	آفرهای مناسبی عمومی (اعیاد، روزهای خاص و..)
✓	✓	✓	تحلیل رفتار مشتری و ارائه آفرهای اختصاصی
✓	✓	✓	تعریف کمپین شخصی سازی شده و جذاب
✓	✓	✓	سیستم اعتباردهی پیشرفته (RFM)
✓	✓	✓	سیستم امتیازدهی پیشرفته
✓	✓	✓	صدور اعتبار هدیه
✓	✓	✓	صدور کارت هدیه تکی و گروهی

پیشرفته	استاندارد	پایه	ماژول های اصلی سیستم
✓	✓	✓	ریفرال مارکتینگ (معرفی دوستان توسط مشتری)
✓	✓	✓	بازگشت مشتریان از دست رفته
✓	✓	✗	نظرسنجی آنلاین و پیشرفته
✓	✓	✓	سیستم قرعه کشی
✓	✗	✗	تماس هپی کال (از کال سنتر شرکت)
✓	✓	✗	گیمیفکشن (بازی سازی کسب و کار) (گردونه شانس و مین)
✓	✓	✓	گزارش جامع مشتریان
✓	✗	✗	سیستم نوبت دهی و رزرو
✓	✓	✓	داشبورد اختصاصی برای هر مشتری
✓	✓	✓	پنل پیامکی خدماتی (ارسال 100 درصد)
✓	✓	✓	پنل پیامکی تبلیغاتی
✓	✗	✗	اینپورت اطلاعات مشتریان
✓	✓	✗	مشاوره و ارائه راهکار خاص

پیشرفته	استاندارد	پایه	ماژول های اصلی سیستم
✓	✓	✓	آموزش و پشتیبانی
✓	✓	✓	تعریف اپراتور و سطوح دسترسی اپراتور

☐ هزینه شعبه اضافه ۵۰٪ از قیمت پکیج پیشرفته است

☐ هزینه تمدید پکیج های سالانه ۵۰٪ قیمت پکیج ها است

۲۴/۸۰۰/۰۰۰ تومان ۱۴/۸۰۰/۰۰۰ تومان ۹/۸۰۰/۰۰۰ تومان