



پلتفرم باشگاه مشتریان دکا

خلق تجربه‌ای متمایز برای انواع مشتریان سازمان
با ارائه امتیازات واقعی بدون پیچیدگی‌های فنی

زیرساخت باشگاه مشتریان دکا

زیرساخت این پلتفرم بر پایه معماری میکروسرویس طراحی و پیاده‌سازی شده است.

در این معماری، هر بخش به‌عنوان یک ماژول مستقل اما هماهنگ عمل می‌کند که پایداری، انعطاف‌پذیری و امنیت سیستم را تضمین می‌نماید. در زیرساخت باشگاه مشتریان دکا، نقش‌ها و دسترسی‌ها به‌صورت پویا و قابل تنظیم تعریف می‌شوند.

امکانات کلیدی

- ✓ امکان تعریف چندین باشگاه مستقل برای گروه‌های مختلف مشتریان
- ✓ امکان ارتباط با سایر پلتفرم‌ها با سیستم مدیریت وب‌هوک
- ✓ امکان فعالسازی باشگاه مشتریان در صورت عدم وجود نرم افزار و مدیریت کسب و کار به صورت سنتی
- ✓ تعریف نقش و سطوح دسترسی متنوع برای مدیریت و نگهداری باشگاه مشتریان
- ✓ تعیین دوره‌های فعال و سطوح وفاداری
- ✓ طراحی پاداش‌های متنوع: تخفیف، اعتبار، گردونه
- ✓ اعمال محدودیت‌های زمانی و تعدادی برای هر پاداش
- ✓ تعریف فعالیت‌های متنوع برای جمع‌آوری امتیاز شامل: ثبت نام، خرید، مشارکت، دعوت از دوستان، تکمیل فرم، نظرسنجی و انجام ماموریت
- ✓ محاسبه خودکار امتیاز بر اساس پارامترها و سطح وفاداری
- ✓ ارسال اعلان‌های خودکار از طریق پیامک، ایمیل یا نوتیفیکیشن
- ✓ ایجاد انواع فرم نظرسنجی
- ✓ پنل گزارش‌گیری از پاداش‌ها، فعالیت‌ها و عملکرد اعضا

شبکه شرکای تجاری

مزایا و تخفیف‌های ویژه‌ای از برندهای معتبر گردآوری و در این زیرساخت ارائه می‌شود.

شرکای تجاری ما در حوزه‌های متنوعی همچون لوازم خانگی، خدمات خانه و زندگی، بیمه، سرگرمی، سلامت، خدمات رفاهی و نیکوکاری فعال هستند و خدمات متنوع و ارزشمندی را برای مشتریان باشگاه‌ها فراهم می‌کنند. کسب‌وکارهایی که از این پلتفرم استفاده می‌کنند هم می‌توانند مزایای اختصاصی خود را به این باشگاه اضافه کنند.



ایجاد روابط ماندگار میان برند، مشتریان و کارکنان راهکاری برای پاسخ به چالش مدیریت مشتریان متنوع سازمان‌ها

حفظ مشتریان کلیدی

با سیستم وفاداری و امتیازدهی چندسطحی
نتیجه ملموس: افزایش طول عمر مشتری

انگیزه‌بخشی به مشتریان و کارکنان

با تعریف انواع مأموریت و تخصیص
انواع پاداش

نتیجه ملموس: بهبود عملکرد مشتریان

ارتباط مداوم با مشتریان

از طریق کانال‌های اطلاع‌رسانی متنوع (اخبار
و مقالات، پیامک، ایمیل، نوتیفیکیشن)

نتیجه ملموس: افزایش تکرار تعاملات

تحلیل رفتار مشتریان

از طریق تعریف انواع فرم و اعلان، جمع
آوری انواع داده و مشاهده انواع گزارش

نتیجه ملموس: تصمیم‌گیری داده‌محور
و هوشمند

از تعامل تا اعتماد؛ داستان وفاداری مشتری

- ✓ مشتری با اولین تعامل با سازمان، عضو باشگاه می‌شود.
- ✓ او با هر فعالیت یا مشارکت، امتیاز کسب می‌کند و بر اساس قوانینی که شما تعریف می‌کنید، پاداش دریافت می‌کند.
- ✓ پاداش‌ها بر اساس علایق و نیازهای روزمره مشتری، به صورت هوشمند و خودکار تخصیص داده می‌شوند.
- ✓ مجموع این تعاملات، اعتماد مشتری به سازمان را تقویت کرده و وفاداری پایدار ایجاد می‌کند.



برای راه‌اندازی باشگاه مشتریان یا کارکنان خود و یا پیوستن به شبکه شرکای تجاری دکا با ما در تماس باشید.



for more information, scan
the QR code

DEKA Customer Club

 info@dekalogistics.com

اصفهان، خیابان امام خمینی، حد فاصل فرعی شماره

۳۰ و ۳۲، ساختمان آرتا تلفن : ۰۲۱ - ۹۱۰۸۹۷۰۲