

# MODULO DE IDENTIFICACION Y FIDELIZACION DE COMPRADORES

Gestión eficiente de identificación y fidelización de compradores



## Agilice el proceso de compra a sus clientes

El Módulo de Identificación de Compradores permite **identificar y controlar** la identidad de aquellos empleados - operarios- de los clientes del almacén, que recogen materiales en nombre de la empresa en la que trabajan.

**Registra y asocia** a la ficha de cada cliente los operarios que pueden realizar compras en su nombre facilitando la expedición de Tarjetas Cliente que identificarán y autorizarán al posible comprador en el momento de la venta.

## Fidelize a sus clientes

A través de un **sistema de puntos** ligado a la compra de productos, con la finalidad de fidelizar, tanto al operario que compra como al cliente titular de la compra.

Ello se hace por medio de premios o compensaciones económicas a obtener en función de la suma de compras realizadas o de otros atributos definidos por el usuario.

La empresa podrá definir la equivalencia entre Euros y puntos, que se mantiene de forma separada para el Cliente y para el Comprador autorizado por el Cliente para la fidelización de ambos.

## Realice diferentes Promociones

Se podrán definir diferentes grupos de artículos con puntos y de clientes con derecho a los mismos. También se indicará la cuantía y vigencia de cada promoción y el tipo de liquidación a llevar a cabo mediante cheques en metálico o mediante canjeo de puntos por artículos de los catálogos de regalos y premios disponibles.

## BENEFICIOS

**FIDELICE A SUS CLIENTES**

**OBTENGA UN MAYOR CONTROL**

**AHORRE TIEMPO**

**REALICE CAMPAÑAS EFECTIVAS DE MARKETING**

## DATOS CLAVES TELEMATEL

**+ 20 años de experiencia**

**+ 2.350 clientes**

**- 1% de bajas de clientes al año**

**+ 13.000 usuarios trabajando a diario**

**+ 24.000 licencias activas**

## PRESTACIONES CLAVE MODULO

- Controle eficientemente la identificación de empleados/operarios.
- Fidelice, tanto al operario como al cliente titular de la compra, a través de un sistema de puntos ligado a la compra de productos.
- Garantice, con el Módulo de Identificación de Compradores, que los compradores de mostrador estén autorizados a realizar compras y llevarse material.
- Gestione los descuentos por volumen y por gama de productos que se aplicarán a las Compras y a las Ventas de la empresa con El Módulo de Promociones a Compradores.
- Defina y realice diferentes promociones para cada necesidad.

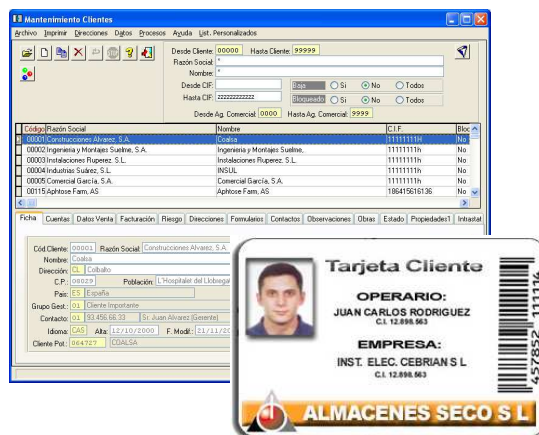


### Controle la identificación de sus empleados u operarios de manera automática

Cada operario que cuente con la autorización previa de su empresa para realizar compras, recibirá una tarjeta personalizada en la que aparecerán los datos de la empresa, sus datos personales, una fotografía y un código de barras que lo identifica.

En el mostrador, el comprador presentará su tarjeta para que sea leída mediante el lector óptico y, si está autorizado, sus datos y los de la empresa cliente se registrarán automáticamente en la cabecera del albarán.

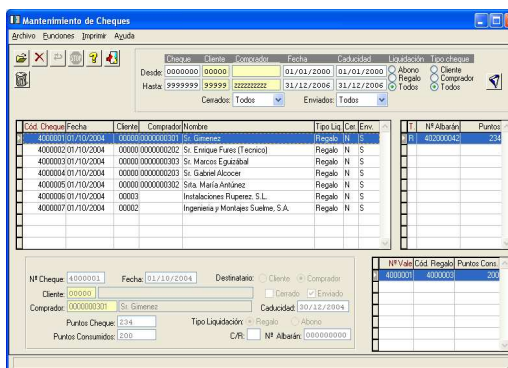
Control de todos los empleados u operarios de una empresa cliente que pueden comprar en el almacén.



### MODULO DE IDENTIFICACION DE COMPRADORES

- Asignación de un único código de comprador a cada uno de los diferentes operarios de los distintos clientes.
- Indicador de fecha de alta y fecha de baja del comprador.
- Asistente para la impresión de Tarjetas de Cliente para cada comprador que incluyen: Nombre de la Empresa, Cliente, Nombre del operario, Código Identificativo, Código de Barras y Fotografía de Comprador.
- Validación automática de código de comprador desde las opciones de Venta Mostrador y registro de datos del cliente sin necesidad de introducir el código del mismo.
- Posibilidad de introducir los datos del comprador de forma manual o mediante lectores de código de barras.
- Posibilidad de bloqueo temporal de la autorización de un comprador.

Mantenimiento de los Puntos Obtenidos y los diferentes Cheques Promocionales.



### MODULO DE PROMOCIONES A COMPRADORES

- Posibilidad de definir diferentes tipos de promociones: enfocadas a clientes o enfocadas a sus operarios.
- Equivalencias de euros comprados por número de puntos obtenidos
- Posibilidad de impresión de un catálogo que incluya:
  - artículos a canjear por puntos
  - artículos con obtención de doble o triple puntuación
- Cálculo automático de los puntos acumulados y consumidos por clientes y compradores.
- Gestión de la liquidación de promociones:
  - canjeo de puntos por cheques en metálico para los clientes
  - canjeo de puntos por regalos para los compradores

Completa gestión del canjeo de puntos por regalos.

