

MD LOYALTY - WHITEPAPER

UVOD

Zadržavanje postojećih kupaca ne samo da je isplativije od akvizicije novih, već doprinosi i stabilnosti i dugoročnom rastu poslovanja.

Programi vjernosti postaju ključni alat u izgradnji snažnog odnosa s kupcima, potičući ponovnu kupnju i povećavajući prosječnu vrijednost narudžbe. Također, "pametne" odluke motivirane podacima i analizom postaj uvjet modernog poslovanja.



MINCH DIGITAL

www.minch.digital
info@minch.digital
Zavrtnica 17
10000 Zagreb

O NAMA

Osnovan u svibnju 2022. godine i smješten u Zagrebu, Hrvatska, Minch Digital je nastao od strane dva jednako angažirana vlasnika.

TKO SMO?

Minch Digital je B2B softverska kompanija specijalizirana za integraciju naprednih tehnologija u cilju unapređenja marketinških strategija, s fokusom na loyalty aplikacije i BIG data-u.



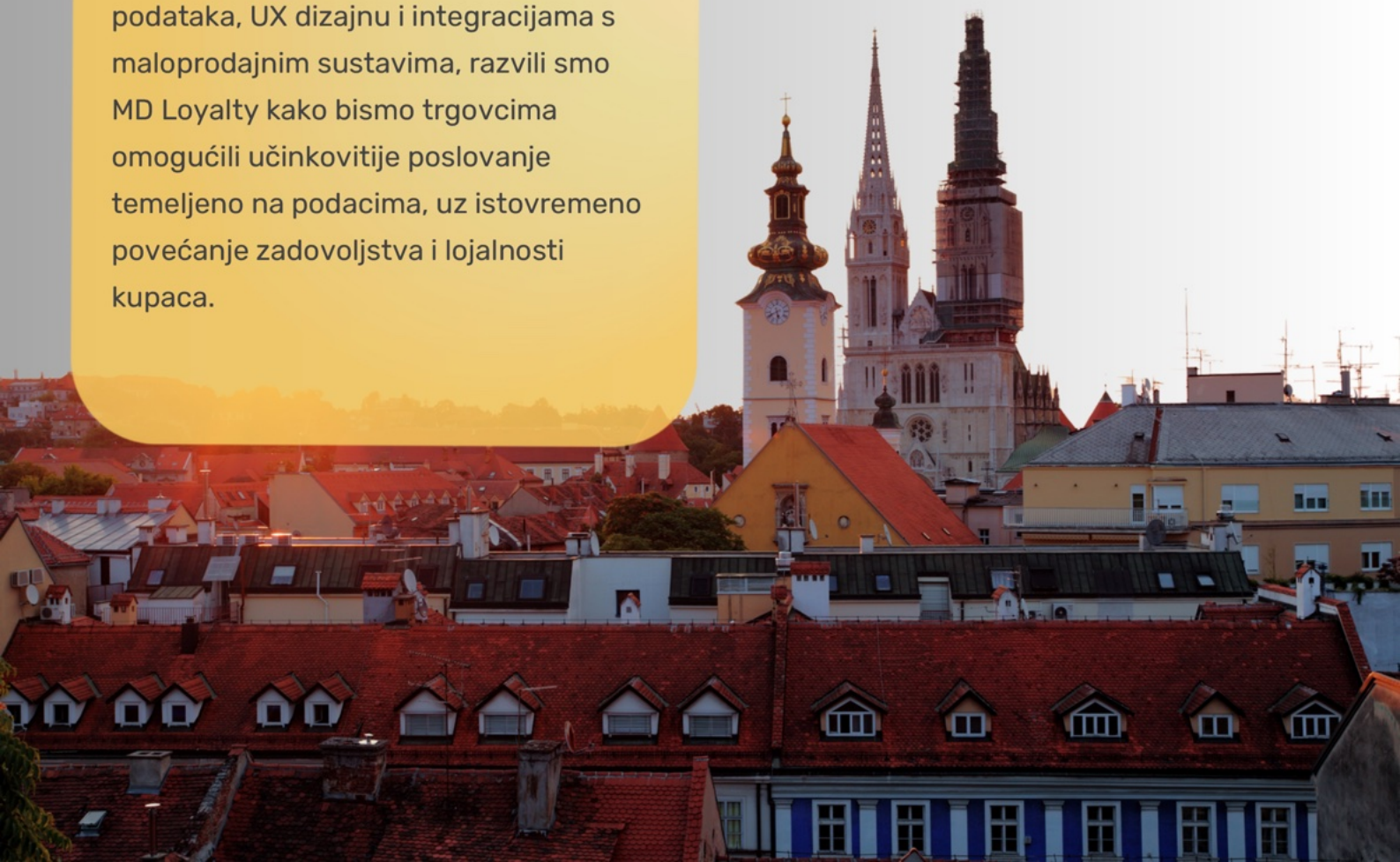
MISIJA

Kombinirajući ekspertizu u analizi podataka, UX dizajnu i integracijama s maloprodajnim sustavima, razvili smo MD Loyalty kako bismo trgovcima omogućili učinkovitije poslovanje temeljeno na podacima, uz istovremeno povećanje zadovoljstva i lojalnosti kupaca.

ŠTO RADIMO?

MD Loyalty je loyalty aplikacija koja je izravno povezana s blagajnom trgovca. Omogućuje praćenje kupovine, prepoznavanje popusta i automatsko prikupljanje bodova na temelju potrošnje korisnika.

Jednako bitno je i sučelje za klijenta, gdje pratimo i analiziramo podataka iz programa vjernosti, te omogućujemo upravljanje s aplikacijom.



IZAZOVI MALIH I SREDNJIH TRGOVACA

Digitalna transformacija ubrzano mijenja maloprodajnu industriju, a lojalnost kupaca postaje ključan faktor uspjeha. Međutim, mali i srednji trgovci suočavaju se s izazovima u implementaciji učinkovitih programa vjernosti. Glavni problemi uključuju:

Nedostatak personaliziranih programa lojalnosti

Ograničene mogućnosti analize podataka o kupcima

Visoki troškovi in-house razvoja i održavanja loyalty sustava

RJEŠENJE

- Automatsko prikupljanje i obrada podataka s fiskalnih računa – naš sustav omogućava trgovcima da u stvarnom vremenu prate navike i potrošnju svojih kupaca, pružajući im točne informacije o kupovnim trendovima.
- Omogućavanje korisnicima da sakupljaju i troše bodove kroz digitalne kupone – kupci ostvaruju nagrade na temelju svojih kupovina, što ih dodatno motivira na ponovnu kupnju kod istog trgovca.
- Pružanje poslovne inteligencije za bolju analizu kupaca i donošenje strateških odluka – trgovci dobivaju pristup naprednim analitičkim alatima koji im pomažu u optimizaciji poslovanja i marketinških kampanja.

BROJKE U 6 MJ.

Broj korisnika

5,000

REGISTRIRANI

Potrošnja

450,000 EUR

ZABILJEŽENO PUTEM APLIKACIJE

Zabilježeno preko

2,000

AKTIVNIH KORISNIKA MJESEČNO

KLJUČNE FUNKCIONALNOSTI

MD Loyalty osmišljen je tako da omogućava besprijekorno iskustvo korisnicima dok istovremeno pruža vrijedne podatke klijentima. Svaka funkcionalnost razvijena je s ciljem povećanja angažmana kupaca, olakšavanja poslovanja i unapređenja marketinških strategija.

MD Loyalty

Registracija kupca

Omogućuje jednostavno stvaranje korisničkog profila putem emaila i osobnih podataka.

Digitalna korisnička kartica

Svaki korisnik dobiva digitalnu karticu putem koje može pratiti stanje bodova i dostupne pogodnosti.

Kategorije kupona

Omogućava trgovcima da definiraju različite tipove kupona, od popusta na proizvode do nagradnih igara.

Promo slideri

Marketinški alat za promociju posebnih ponuda i privlačenje pažnje korisnika.

Korisnička podrška

Ugrađeni sustav podrške omogućava brzo rješavanje upita korisnika.

Prilagodljivost aplikacije

Mogućnost custom-made prilagodbe funkcionalnosti i dizajna prema potrebama klijenata.



SUČELJE ZA KLIJENTE

Klijenti dobivaju vlastitu nadzornu ploču s analitičkim alatima i raznim upravljačkim alatima za bolju kontrolu digitalnog loyalty programa.

Dashboard

Pregled statistike

Detaljan prikaz broja registriranih korisnika, aktivnih kupaca i mjesečnih transakcija, te analiza istih.

Analiza kupaca

Svaki korisnik dobiva digitalnu karticu putem koje može pratiti stanje bodova i dostupne pogodnosti.

Slanje notifikacija

Trgovci mogu poslati obavijest na uređaj svojih korisnika

Analiza proizvoda

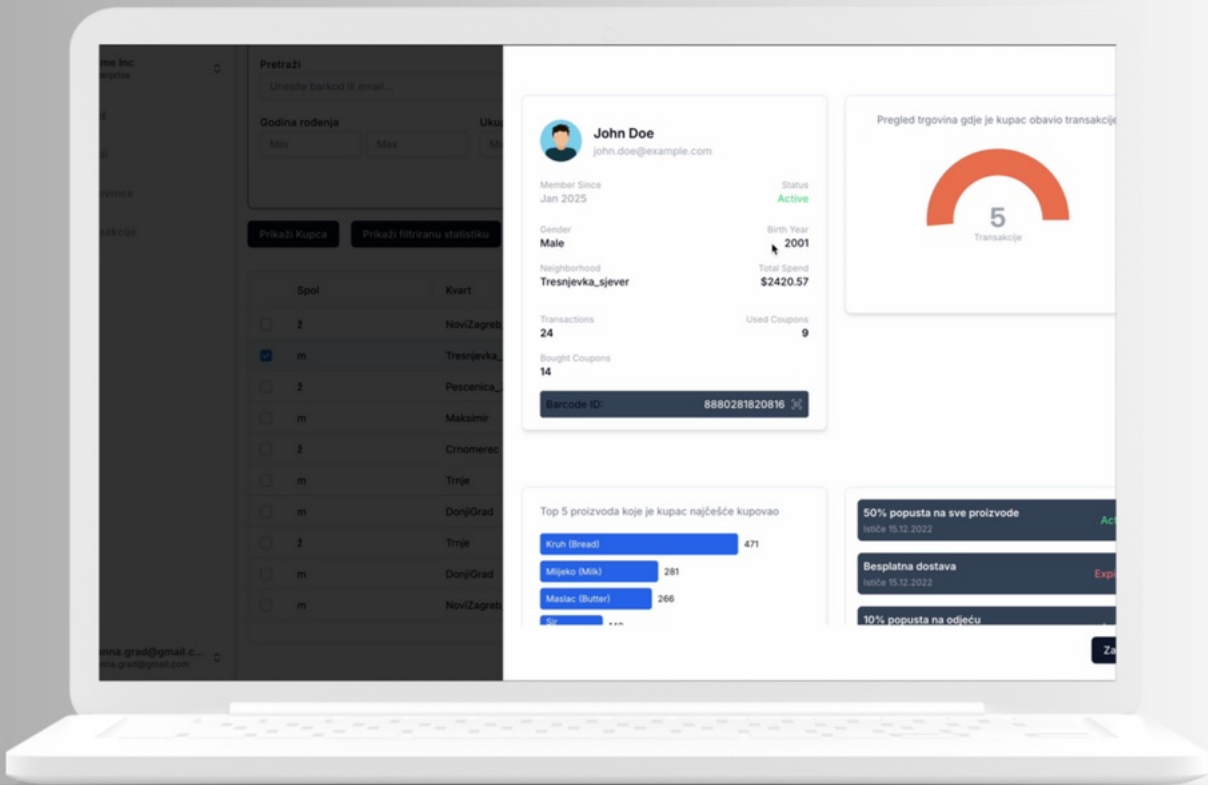
Prikaz najprodavanijih artikala, analiza potrošačke košarice i trendova potrošnje.

Kreiranje kupona

Jednostavno kreiranje kupona i promotivnih ponuda.

Upravljanje aplikacijom

Upravljanje promo sadržajem, kontrola korisničkih profila i slanje kupona.



Primjer poslovne odluke temeljene na podacima

Ako analiza podataka pokaže da određeni segment kupaca češće kupuje određeni asortiman proizvoda u određenom periodu, trgovac može prilagoditi promotivne kampanje i ponuditi personalizirane popuste toj skupini kupaca. Tako povećava prodaju i jača lojalnost kupaca kroz relevantne ponude.

Primjer poslovne odluke temeljene na lokaciji

Ako podaci pokazuju da značajan broj korisnika dolazi iz određenog dijela grada gdje trgovac još nema poslovnicu, to može biti signal za širenje na tu lokaciju. Analiza konkurencije i prosječne potrošnje kupaca u tom području dodatno pomaže pri odabiru optimalne ponude i marketinške strategije za novu poslovnicu.

MD LOYALTY APP

