



باشگاه مشتریان آیریا

شرکت دانش بنیان پیشروان نرم افزار شریف

www.iriacard.com



• سود بیشتر و پایداری و هزینه پایین تر بازاریابی

- مشتریان وفادار **۱۰** برابر بیشتر خرید می کنند!
- به طور میانگین از هر ۱۰ مشتری، ۶ نفر از آنان هرگز دیگر بر نمی گردد.
 - ۶۰٪ الی ۷۰٪ مشتریان کسب و کارهای موفق، با استفاده از وفادارسازی آنان، ماهیانه برمی گردند و خرید انجام می دهند.
- افزایش ۵٪ ماندگاری مشتریان فعلی، باعث افزایش **۹۵٪** ای سود خواهد شد!
- قانون ۲۰ / ۸۰ بازاریابی می گوید: ۸۰٪ فروش شما از ۲۰٪ مشتریان شما بدست می آید!
 - لذا حفظ آنها از جذب مشتریان جدید برای شما مهمتر می باشد و باید کاری کنید که آنها را از دست ندهید.

چرا وفاداری مشتریان؟





• کسب امتیاز

• کارتهای امتیاز

• جایزه ها

• ثبت نام مشتری جدید

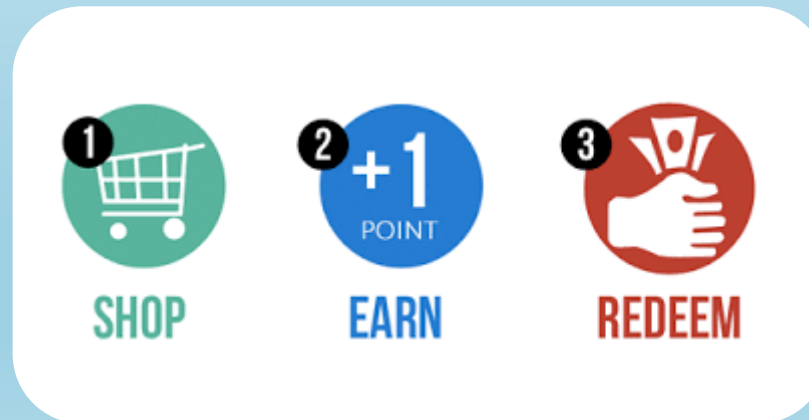
• استفاده از جایزه

• کوپن

نحوه کار آیریا

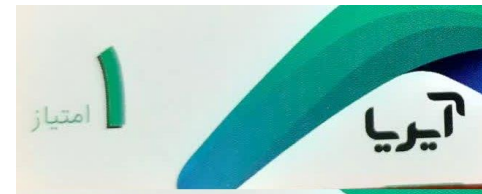
- با هر خرید مشتری، به ازای مبلغ خرید وی و بر اساس فرمولی که شما آنرا تعیین کرده اید، به مشتری امتیاز تعلق خواهد گرفت. این امتیاز به دو روش برای مشتری ثبت خواهد شد:

- به طور مستقیم و از طریق **ثبت مبلغ خرید مشتری** توسط شما در برنامه موبایل
- از طریق **ثبت کد کارتهای امتیازی** که شما به مشتری تحویل می دهید. مشتری پس از دریافت کارت امتیاز، می تواند کد مندرج در آن را در پرتال کاربری آیریا یا از طریق پیامک به راحتی ثبت نماید.
 - این کارتها در انواع ۱ الی ۱۰۰ امتیازی می باشد و بر اساس قانونی که خود شما تعریف می نمایید به ازای میزان خرید به مشتری کارت امتیازی خواهید داد، به همین سادگی!



کسب امتیاز 

- کارتهای مغناطیسی رایج سیستمهای وفاداری دارای چند نقطه ضعف مهم می باشد:
 - مشتری همیشه باید کارت خود را همراه داشته باشد.
 - هزینه تهیه و اشتراک این نوع سیستمها به شدت بالا می باشد.
- در آیریا کارتهای مغناطیسی وجود ندارد و مشتری به ازای میزان خریدش کارتهای امتیاز دریافت می کند. این کارتها مانند کارت شارژهای موبایل می باشد و توسط ما بدون محدودیت در اختیار شما قرار می گیرد.
 - این کارتها دارای **رمز یک بار مصرف** می باشد و باید توسط مشتری، از طریق پیامک، مراجعه به پرتال یا اسکن بارکد دوبعدی آن، در باشگاه مشتریان ثبت گردد.
- همانطور که گفته شد این تنها راه اختصاص امتیاز به مشتری نیست و می توان با استفاده از ثبت مستقیم مبلغ خرید مشتری در برنامه موبایلی که در اختیار فروشنده قرار می گیرد، نیز این کار را انجام داد.



کارتهای امتیاز



- برنامه آیریا بر مبنای امتیاز است، لذا مشتری می تواند به ازای آزاد سازی و تهاتر امتیازاتش، جایزه هایی متنوعی که شما تعریف کرده اید را انتخاب نماید. جایزه های قابل تعریف دارای انواع ذیل هستند:

– یک پیشنهاد جذاب برای مشتری (Offer)

– تخفیف با مبلغ مشخص (X) تومان

– تخفیف بر اساس درصدی از خرید آتی (X %)



- یکی از اهداف اصلی آیریا سادگی و سهولت کار برای شما و مشتری است. پس شما نیازی نیست کاری انجام دهید. با اولین اقدام مشتری جهت ثبت امتیازش از طریق پیامک، به طور خودکار مشتری عضو باشگاه شما خواهد شد و شناسه و کلمه عبورش ارسال می گردد. شناسه مشتریان تلفن همراه شان می باشد.



ثبت نام مشتری جدید 

- پس از انتخاب جایزه توسط مشتری و مراجعه حضوری وی، شما پس از ابطال کوپن جایزه را در خریدهای جدید وی اعمال می نمایید.

- البته این تنها روش استفاده از جایزه نیست، مشتری می تواند حتی هنگام حضور در محل، از شما بخواهد که این کار انجام دهید. در این حالت آزادسازی امتیاز مشتری و انتخاب جایزه، در حضور مشتری و توسط شما انجام خواهد شد.



استفاده از جایزه



- پس از انتخاب جایزه توسط مشتری و آزادی سازی امتیاز مورد نیاز، کوپنی برای مشتری صادر خواهد شد.

- این کوپن ها بر اساس تنظیمات شما می توانند دارای تاریخ شروع استفاده و انقضا باشند.





- رویدادهایی با طعم جایزه

- تبلیغ شما توسط اعضا

- پاداش

- قرعه کشی

- سامانه پیامکی

- پیشنهادهای شگفت انگیز

- اجرای کمپینهای خاص

سایر امکانات وفاداری، بازاریابی و اجرای کمپین

- یکی از امکانات آیریا، **موتور هوشمند رویدادها** می باشد. در این بخش می توانید به طور مکانیزه و هوشمند، تحت عناوین مختلف به مشتریان جایزه بدهید. برخی از این موارد عبارتند از:



- جایزه روز تولد
- جایزه مشتری جدید
- جایزه بهترین مشتری ماه و سال
- جایزه به مشتریان قدیمی

رویدادهایی با طعم جایزه



- مشتریان فعلی شما می توانند شما را از طریق سامانه پیامکی آیریا به دوستان خود معرفی و آنها را دعوت نمایند.

- در ادامه و در هنگام اولین خرید توسط فرد دعوت شده، جایزه های تعیین شده توسط شما به آنها اعطا می گردد.

- این نوع از فرایند ارجاع و عضو گیری، یکی از روشهای رایج و محبوب در سیستمهای مدرن وفاداری و بازاریابی است.



تبلیغ شما توسط اعضا 

• در سیستمهای وفاداری معمولاً مفهومی تحت عنوان پاداش (Bonus) وجود دارد.

– پاداش معمولاً دارای یک محدوده زمانی خاص هستند و مشتری را تشویق می نمایند تا در آن بازه زمانی خاص اقدام به خرید نماید.

– در واقع مشتری با خرید در بازه زمانی مشخص شده، علاوه بر دریافت امتیاز طبق روال معمول، پاداش نیز دریافت خواهد کرد، مانند **حراجهای رایج**



- در این بخش فروشنده می تواند برنامه های قرعه کشی تعریف نماید.
 - این قرعه کشی ها بر اساس امتیازات مشتریان خواهد بود و بر اساس تنظیمات انجام شده توسط شما به صورت مکانیزه در زمان تعیین شده انجام می شود.
 - به طور معمول برای برندگان توسط شما جایزه هایی از نوع امتیاز، پیشنهاد و... تعریف می گردد.
- قرعه کشی می توانند کاملاً مکانیزه انجام شوند.



- شما می توانید توسط پنل پیامکی آیریا به اعضای باشگاه خود یا بر اساس موضوع به سایر مشتریان، **پیامکهای اطلاع رسانی** و یا **تبلیغاتی** ارسال کنید.
- مشتری نیز می تواند با استفاده از این سامانه برخی از کارها از جمله **ثبت کارت امتیاز** و انتخاب جایزه را انجام دهد.
- مشتری این کار را از طریق سایت و پنل کاربری خود نیز می تواند انجام دهد.



- فروشندگان معمولاً بر اساس سیاست بازاریابی خود در مقاطع مختلف اقدام به ارائه پیشنهادات خاص و جذاب می‌کنند تا بتوانند مشتریان فعلی خود و همچنین مشتریان جدید را تشویق به خرید نمایند.

– این پیشنهادات معمولاً در قالب **تخفیف** یا ارائه **امتیازات خاص** در **بازه زمانی** محدود می‌باشد. پس از انتخاب یک پیشنهاد توسط مشتری، کوپنی مخصوص استفاده از آن پیشنهاد صادر خواهد شد.



پیشنادهای شگفت انگیز



- با استفاده از ابزارهای بیان شده در اسلایدهای قبلی و ترکیب آنها می توانید به راحتی کمپینهای بازاریابی خود را راه اندازی کنید.

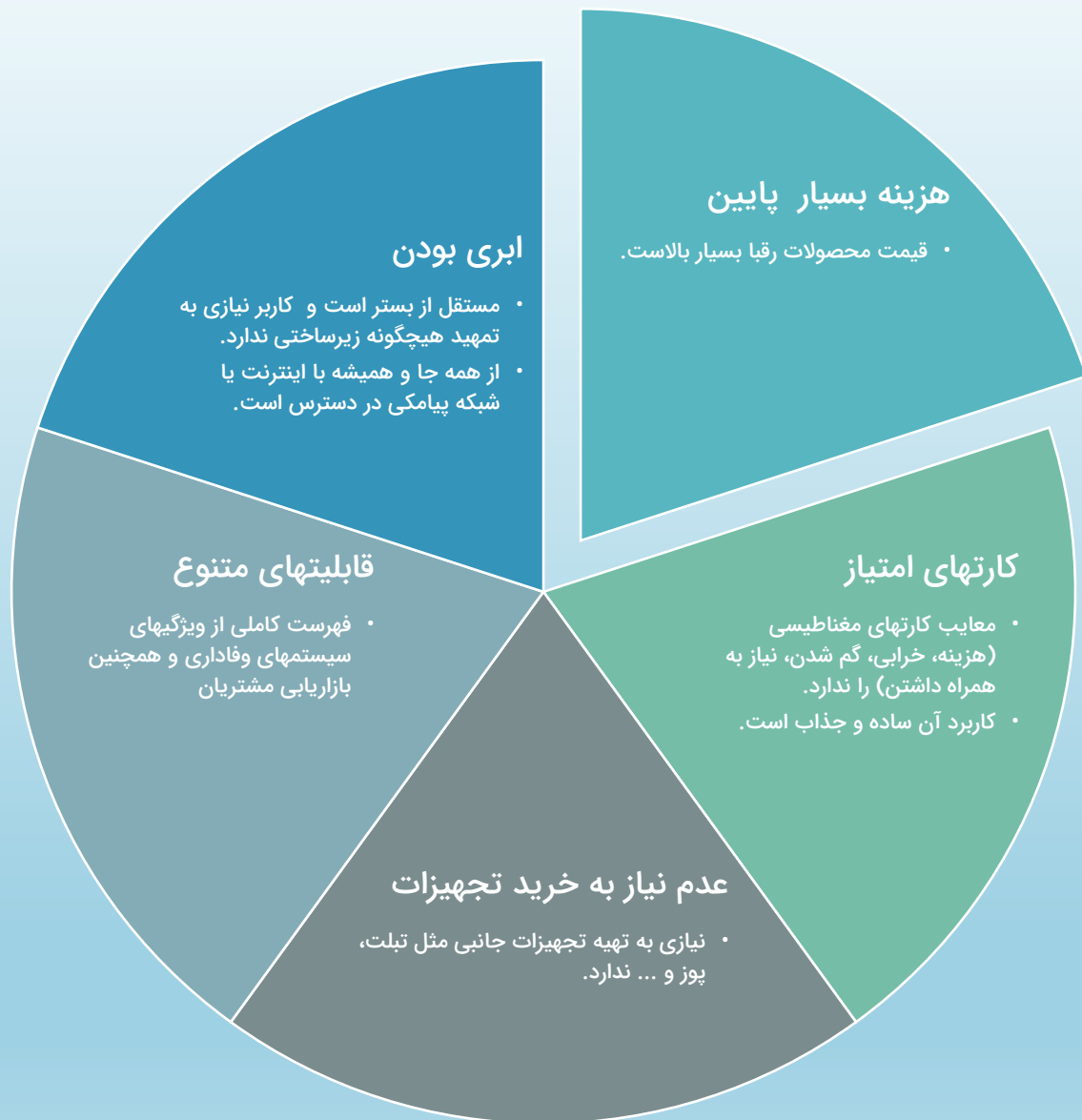
- مثلاً می توانید در کمپین، قرعه کشی با جوایز جذاب تعریف کنید،
- یا پیشنهادی شگفت انگیز را با سامانه پیامکی برای مشتریان ارسال نمایید،
- یا پاداش هایی خاص برای مشتریان ویژه تان ارسال نمایید.

- آیا برای اجرای یک کمپین بازاریابی و فروش چیز دیگری هم نیاز است؟



اجرای کمپینهای خاص







پیوست یک: نمایی از پرتال فروشندگان



نام کاربری

رمز عبور

ورود

رمز خود را فراموش کرده اید؟
هنوز ثبت نام نکرده اید؟ ثبت نام کنید
دانلود برنامه موبایل

باشگاه مشتریان آیریا

برای ورود به سیستم شناسه و کلمه عبور خود را وارد کنید

تنظیمات

مشتری به از

امتیاز بعد از

تنظیمات اولیه و ویزارد شروع کار



جایزه به مشتری بدون فعالیت

جا

جایزه مشتری جدید

☒ شما می توانید برای مشتریانی جدیدی که عضو باشگاه شما می شوند، جایزه ای در قالب امتیاز، تخفیف یا پیشنهادی خاص تعریف نمایید.

نوع پاداش*	اعطای امتیاز
امتیاز*	101
مدت اعتبار (روز)*	120

تعریف رویدادها عمومی



آخرین وضعیت

وضعیت ثبت شده

وضعیت ناموفق

وضعیت ناموفق

وضعیت: ۱۰۰٪
تاریخ: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

ثبت امتیاز خرید

مبلغ خرید:

توضیحات:

ثبت کنید

گرفتن جایزه و آزادسازی امتیاز

نوع جایزه:

تعداد:

توضیحات:

ثبت کنید

کوپن های فعال

عنوان پیشنهاد

وضعیت: فعال

تاریخ ایجاد: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ انقضا: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تعداد: ۱۰۰

کد مرجع: ۱۳۹۷

تاریخ کشف: مشتری

ثبت کنید

عنوان پیشنهاد

وضعیت: فعال

تاریخ ایجاد: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ انقضا: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تعداد: ۱۰۰

کد مرجع: ۱۳۹۷

تاریخ کشف: مشتری

ثبت کنید

عنوان پیشنهاد

وضعیت: فعال

تاریخ ایجاد: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تاریخ انقضا: ۱۳۹۷/۰۴/۰۵

تعداد: ۱۰۰

کد مرجع: ۱۳۹۷

تاریخ کشف: مشتری

ثبت کنید

عنوان*

عنوان

نوع پیشنهاد*

نوع پیشنهاد

وضعیت*

☐ فعال ☐ غیر فعال وضعیت

سطح استفاده*

شروع نمایش*

اگر عمومی باشد برای مشتریان غیر عضو نیز قابل استفاده خواهد بود.

از چه تاریخی برای مشتریان قابل نمایش باشد.

پایان نمایش*

از چه تاریخی نمایش برای مشتریان پایان پذیرد.

شروع استفاده*

از چه تاریخی برای مشتری که کوب در یافت کرده اند قابل استفاده باشد.

پایان استفاده*

تاریخ انقضای کوب چه تاریخی باشد.

ظرفیت

ظرفیت

توضیحات تکمیلی*

توضیحات

بازگشت

ذخیره

مدیریت پیشنهادات شگفت انگیز



جستجوی مشتری

شناسه کوپن*2323

نمایش

عنوان: پیشنهاد ۲

وضعیت: فعال

توضیحات تکمیلی: پیشنهاد ۲

تاریخ ایجاد: ۱۳۹۶/۱۲/۱۶ ۱۱:۵۱:۲۹

تاریخ شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۱/۲۸

تاریخ انقضا: ۱۳۹۹/۰۱/۲۸

تعداد:

کد مرجع: ۲۳۲۳

تعریف کننده: مشتری

ابطال کننده:

ابطال

تذکر مهم

پس از ردن دکمه کوپن باطل خواهد شد و این عملیات غیر قابل بازگشت است. لذا در صورتی که مطمئن هستید مشتری نسبت به انتخاب جیره تصمیم گرفته است، اقدام به ابطال کوپن نمایید.

ایجاد پاداش

عنوان*

پاداش عیدانه

عنوان

وضعیت*

فعال ☒ غیر فعال وضعیت

نوع جایزه*

فهرست پاداش ها

جدید +

یک مورد یافت شد.

ردیف	عنوان	وضعیت	نوع جایزه	مقدار	زمان شروع	زمان پایان	عملیات
۱	پاداش عیدانه	فعال	امتیاز درصدی	۱۰	۱۳۹۶/۰۵/۲۳	۱۳۹۷/۰۲/۲۹	

زمان پایان*

۲۹ ۲ ۱۳۹۷

زمان پایان

روش اطلاع رسانی*

پیامک ☒ برنامه موبایلی ☐ وب ☒ ایمیل ☐ ussd ☐

بازگشت

ذخیره

مدیریت پاداش

اطلاعات عمومی

عنوان*

تست 1

وضعیت*

فعال ☒ غیرفعال ☐

توضیحات

sdcc

تعریف جایزه ها

1. شماره*

وضعیت آماری قرعه کشی

تعداد شرکت کنندگان مجاز

میانگین امتیاز شرکت کنندگان

تعداد کل برندگان

چه نوع امتیازی در قرعه کشی اعطا شود: استفاده شده، استفاده نشده، همه امتیازات مشتری

حدافل امتیاز

1

امتیازی، حداقل امتیاز فعال مشتری جهت شرکت در قرعه کشی

حداکثر امتیاز

100

امتیازی، حداکثر امتیاز فعال مشتری جهت شرکت در قرعه کشی، در حالتی که بتوانیم چند قرعه کشی برای مشتریان با امتیازات مختلف داشته باشیم اگرچه دارد.

\$ ثبت امتیاز خرید

مبلغ خرید*

تومان

عنوان

ذخیره

ثبت مستقیم مبلغ خرید مشتری



پنل ارسال پیامک

تعداد پیامک و مشتریان

فهرست پیامکهای ثبت شده

جدید +

۳ مورد یافت شد. مشاهده همه مورد

ردیف	مخاطب	متن پیام	تعداد پیامک متن	تعداد پیامک ارسالی	هزینه پیامکها
۱	۲۴	در این بخش فروشنده می تواند پیامهای اطلاع رسانی یا تبلیغاتی خود را برای اعضای باشگاه خود یا به صورت عمومی و برای همه اعضای آیریا ارسال نماید. همچنین زمان ارسال و فعال یا غیر فعال بودن مشتریان نیز در این بخش قابل تنظیم می باشد.	۴	۹۶	۹۶۰
۲	۲۴	سطح ارسال عمومی مشتریانی که در باشگاه شما عضو نیستند را نیز شامل می شود.	۲	۴۸	۴۸۰
۳	۲۴	bulkMessageLog	۱	۲۴	۲۴۰
۴	۲۴	سطح ارسال عمومی مشتریانی که در باشگاه شما عضو نیستند را نیز شامل می شود.	۲	۴۸	۴۸۰

پردازش



<http://my.iriacard.com/iria-card.apk>



<http://my.iriacard.com/iria-card.ipa>



نمایی از برنامه موبایل



مدیریت مشتری →

مشخصات وضعیت خرید جایزه کوپن

✓ امتیاز کسر گردید و میتوانید جایزه را رایبه نمایید

نوع جایزه

گرمای مرداد ماه = 10 امتیاز

تعداد / امتیاز

توضیحات

ثبت

بیت



پیوست دو: نمایی از پنل مشتریان



آخرین وضعیت

امتیازات کسب شده ۳۴۵۶۳

۲۲۱۹

۸۵۳۹

۱۸۹۵

تاریخ عضویت: ۱۵:۲۵:۳۳ ۱۳۹۶/۱۲/۲۰

امتیازات استفاده شده

امتیازات منقضی شده

امتیازات فعال

اطلاعات عمومی

نام

ساسان

نام با حروف فارسی

آخرین وضعیت

امتیازات کسب شده ۳۲۵۶۱

۲۲۱۲۹

۸۵۳۹

۱۸۹۳

تاریخ عضویت: ۱۵:۲۱:۲۳ ۱۳۹۶/۱۲/۲۰

امتیازات استفاده شده

امتیازات منقضی شده

امتیازات فعال

تلفن

2155737841

تلفن ثابت، نو: ۰۲۱۵۵۸۷۶۴۱

جنسیت

مرد

جنسیت

نام کاربری

۰۹۱۲۱۸۷۷۰۰۷

تاریخ تولد

۱۸

۹

۱۳۵۷

تاریخ تولد شما جهت دریافت امتیاز از برخی از فروشندگان

ذخیره

همراه با صندوق کوبن برای شما

قابل استفاده در بازه زمانی

بدون محدودیت در تعداد جایزه

حتماً شرح مختصر را با دقت تکمیل کنید. زیرا شرح مختصر در جذب مشتری شما بسیار موثر است. این فیلد حداکثر ۲۰۰ کاراکتر مجاز دارد.

حتماً شرح مختصر را با دقت تکمیل کنید. زیرا شرح مختصر در جذب مشتری شما بسیار موثر است. این فیلد حد

۱

گرفتن جایزه

۱۰٪ تخفیف

با کسب ۱۰ امتیاز

شروع مدارس %

حتماً شرح مختصر را با دقت تکمیل کنید. زیرا شرح مختصر در جذب مشتری شما بسیار موثر است. این فیلد حداکثر ۲۰۰ کاراکتر مجاز دارد.

حتماً شرح مختصر را با دقت تکمیل کنید. زیرا شرح مختصر در جذب مشتری شما بسیار موثر است. این فیلد حد

۱

گرفتن جایزه

۱۰٪ تخفیف

با کسب ۱۰ امتیاز

توضیحات

حتماً توضیحات را با دقت و تکمیل کنید. زیرا توضیحات در جذب مشتری شما بسیار موثر است.

شرایط استفاده

تاریخ شروع: ۱۳۹۶/۰۶/۱۸

تاریخ انقضا: ۱۳۹۶/۱۲/۲۳

همراه داشتن پرینت کوبن اجباری نیست و ارایه آن بر روی گوشی کافیهست

نیازی به هماهنگی قبلی وجود ندارد.

عنوان کسب و کار: فروشگاه لباسی دیپلمات

ساعات کاری: ۱۴-۲۲-۱۶

آدرس: تهران خ آزادی خ حبیب اللهی خ تیموری جنب متروی شریف بن بست زهره پلک ۲ واحد ۸

تلفن: ۰۲۱ ۲۳۳۴۵۶۷۸-۰۲۱ ۳۳۴۵۶۷۸

گرفتن جایزه

مشاهده کوپن

عنوان: پیشنهاد ۲

🏷️ وضعیت: فعال

📄 توضیحات تکمیلی: پیشنهاد ۲

📅 تاریخ ایجاد: ۱۳۹۶/۱۲/۱۶ ۱۱:۵۱:۲۹

📅 تاریخ شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۱/۲۸

📅 تاریخ انقضا: ۱۳۹۹/۱۰/۲۸

📦 تعداد:

🔢 کد مرجع: ۲۳۲۳

👤 تعریف کننده: مشتری

🚫 ابطال کننده:



↩ بازگشت

✖ ابطال

⚠️ تذکر مهم

دکمه ابطال کوپن را زمانی که در حضور صادر کننده کوپن فروشگاه، سرویس دهنده و... هستید و اطمینان دارید که می خواهید از آن استفاده کنید، با هماهنگی وی بزنید و قبل از آن اقدام به این کار نکنید، زیرا کوپن شما باطل شده و دیگر قابل ارایه نخواهد بود!

کوپن صادر شده برای مشتری



اطلاعات دوستان

مغازه

جهت ادامه عملیات باید یک مغازه انتخاب شود

موبایلهای دوستان شما*

موبایلهای دوستان خود را وارد نمایید. هر موبایل را در یک سطر بنویسید. برای هر شماره موبایل در کل می توانید ۱۰ بار پیام دعوت بفرستید.

عملیات

دعوت دوستان از طریق پیامک و کسب امتیاز



ثبت کد امتیاز

پین کد*

۱۳۴۸۵۹۸۶۹
۱۲۸۹۹۰۳۹
۱۰۴۸۹۰۳۴

پین کد ۱۰ رقمی درج شده بر روی کارت امتیاز را در این قسمت درج نمایید.

ذخیره

ثبت کارتهای امتیاز توسط مشتری

پیشنهادهای شگفت انگیز

استفاده: ۱

موجودی: ۳۹

پیشنهاد ۳۲

تأثیر مثبتی همدگمن بیگمندی

فروشگاه لباس دیلمت

پیشنهاد دهنده

شروع استفاده: ۱۳۹۶/۰۵/۲۸

پایان استفاده: ۱۳۹۶/۰۵/۲۸

پایان مهلت انتخاب: ۱۳۹۷/۰۵/۲۸

تلفن: ۲۲۳۴۶۵۶۷۵۸

آدرس

تهران خ آزادی خ حبیب اللهی خ نیروی جنب منروی شریف بن بست زهره پلاک ۲ واحد ۸

پیشنهادهای شگفت انگیز

استفاده: ۲۶

موجودی: ۷۳

پیشنهاد ۲

lnkjnlgnjhuejh

فروشگاه لباس دیلمت

پیشنهاد دهنده

شروع استفاده: ۱۳۹۷/۰۱/۲۸

پایان استفاده: ۱۳۹۷/۰۱/۲۸

پایان مهلت انتخاب: ۱۳۹۷/۰۸/۲۸

تلفن: ۲۲۳۴۶۵۶۷۵۸

آدرس

تهران خ آزادی خ حبیب اللهی خ نیروی جنب منروی شریف بن بست زهره پلاک ۲ واحد ۸

پیشنهادهای شگفت انگیز

استفاده: ۲۰

موجودی: ۰

حراج جمعه سیاه

فروشگاه لباس دیلمت

پیشنهاد دهنده

شروع استفاده: ۱۳۹۶/۰۸/۲۶

پایان استفاده: ۱۳۹۷/۰۱/۲۸

پایان مهلت انتخاب: ۱۳۹۷/۰۸/۳۰

تلفن: ۲۲۳۴۶۵۶۷۵۸

آدرس

تهران خ آزادی خ حبیب اللهی خ نیروی جنب منروی شریف بن بست زهره پلاک ۲ واحد ۸

مشاهده پیشنهادات شگفت انگیز توسط مشتری



• شرکت دانش بنیان پیشروان نرم افزار شریف (سهامی خاص)

– تاسیس: سال ۱۳۸۴

– حوزه فعالیت: تولید، توسعه و پشتیبانی نرم افزارهای Enterprise

• تماس با ما:

– تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۸۰۶۸۶

– آدرس: خ آزادی، ضلع شمالی دانشگاه صنعتی شریف، جنب متروی شریف، بن بست زهره، پلاک ۲، واحد ۸

• آدرس وب سایت اطلاع رسانی محصول:

– www.iriacard.com



تماس با ما 