



خصمي تطبيق الموبيل للنقاط

لقد أصبحت شعبية الهواتف الذكية جذابة لشركات متعددة لإستخدام تطبيقات الموبيل للنقاط و الخصومات الرقمية. فإنه من الصعب العثور على عميل جديد أكثر من الاحتفاظ بالعميل الحالي. بالإضافة إلى ذلك، عادة ما ينفق العملاء العاديون أكثر في كل زيارتهم اللاحقة، وهم أكثر ميلا للاشتراك في خدمات متطورة غير تقليدية.

ما هو تطبيق خصمي؟

خصمي هو تطبيق موبيل للنقاط والخصومات الرقمية. هدفنا هو أن نصبح محور لشبكة النقاط والمكافآت للمشتري ويمكننا فقط الحصول على هذا الهدف من خلال ضمان أن المشتري سوف يعود دائما للبائع لجمع المكافآت التي حصل عليها من التطبيق.

خصمي يوفر لك منصة هامة جدا بجانب كونه برنامج للنقاط، فإنه يضع شركتك في شبكة رقمية كبيرة للتوسع في تسويق المنتجات الخاصة بك وللتواصل رقميا مع العملاء من خلال هواتفهم الذكية بدلا من الأساليب التقليدية الغير فعالة.

الملامح الرئيسية لخصمي:

- 1- إمكانية الشراء بالنقاط للمشتري الذي لديهم نقاط من تعاملات سابقة، والتي سيتم استخدامها في نهاية المطاف على مشترياتهم المستقبلية.
- 2- تزويد المشتري بنقاط (بنسبة يحددها البائع) على حجم مشترياته من البائع خلال فترة زمنية (يحددها البائع).
- 3- تزويد المشتري بالخصومات على المنتجات التي يحددها البائع.
- 4- قدرة البحث على شبكة خصمي لتجار خصمي و / أو الخصومات المتاحة على منتجات معينة.
- 5- إمكانية الإعلان على شبكة خصمي.

لماذا تكون جزءا من خصمي؟

كبايع:

- **زيادة تكرار زيارات العملاء.** يمكن أن تؤدي برامج النقاط إلى زيادة في تكرار زيارات العملاء مما يزيد الإيرادات.
- **إنشاء والوصول إلى شبكة العميل الخاص بك.** بمجرد أن يقوم عملاؤك بمعاملات معك، يصبحون جزءا من شبكتك ويمكنك الحصول على إمكانية التواصل معهم، أي إرسال عروض ترويجية أو أخبار جديدة عن منتجاتك.
- **مبادلة نقاطك.** يمكنك جعل نقاط متجرك صالحة للشراء في شركات موازية أخرى من أجل الحصول على عملاء جدد لكلا منكم.
- **يضعك في مقدمة المنافسة.** برنامج النقاط يمكن أن يعطي لتجارتك ميزة على المنافسين الذين يفشلون في تقديم حوافز مماثلة.

- **التعرف الآلي والتحيات لعملائك.** من خلال جهاز صغير بحجم العملة Beacon (بلوتوث) المثبت في مقرم، يمكن للبائع التعرف على أي شخص يدخل محلك ولديه تطبيق خصمي (حتى لو لم يكن مفتوحاً) بأن يقدم تحية له بإسمه مع إشعار ترحيب شخصي أو إعلان على هاتفه أو معاملته ك VIP.
- **حل فعال من حيث التكلفة.** مع خصمي، البائع لن يتحمل تكلفة تطوير ودعم تطبيق مماثل لخصمي والذي لن يصل إلى إنتشار خصمي فخصمي سوف يغطي مجموعة أوسع بكثير من خيارات التجار على عكس التطبيقات الفردية المتعلقة بتاجر واحد فقط.
- **تتبع مسار وبيانات المشتريين.** يقوم خصمي بتتبع وتخزين أنشطة المشتريين تلقائياً في قاعدة بيانات، مما يسهل تحديد فعالية البرنامج أكثر من استخدام كروت الخصم الورقية التقليدية القديمة (مثل البطاقات أو الكوبونات)، والتي يمكن أن يكون من الصعب إستخلاص بيانات المعاملات منها.
- **تحميل مجاني.** يمكن لأي شخص تحميل خصمي، انها مجانية التطبيق سواء كنت بائع أو مشتري.

كمشتري:

- **الحصول على قيمة مضافة على مشترياتك.** مع كل عملية شراء تقوم بها، سوف تحصل على النقاط التي يمكنك استبدالها على الشراء الخاص بك مستقبلاً.
- **البحث على التخفيضات للمنتجات المفضلة لديك.** الاستفادة من الخصومات المتاحة التي يقدمها تاجر خصمي من خلال بحث بسيط في التطبيق عما تبحث عنه.
- **مبادلة النقاط الخاصة بك.** بعض البائعين يسمح لك بإستخدام النقاط الخاصة بك مع بائعين مختلفين، لذلك سيكون لديك المرونة للشراء بالنقاط الخاصة بك منتجات متعددة.
- **تحميل مجاني.**

كيف سنسوق خصمي؟

- **وسائل الإعلام الاجتماعية.** قد لا تكون وسائل الاعلام الاجتماعية وسيلة للمبيعات، ولكنها مشاركة مع المتابعين في الفيسبوك، إينستاجرام، الخ وما يمكن من بناء الوعي الكافي للتطبيق.
- **التسويق عبر البريد الإلكتروني.** التسويق عبر البريد الإلكتروني هو وسيلة مثبتة لتوليد معاملات تجارية، لذلك سنقوم بإنشاء حملات بنيت حول الترويج لبرنامج خصمي، وذلك لتحفيز الأهتمام وتذكير العملاء بإستخدامه.
- **لافتات في المحل.** لافتة ورقية صغيرة (بادج) تعلق في المحل لتوفير الوعي للمشتري بوجود خصمي لدى البائع.
- **الرعاية.** سوف يكون ذلك في مرحلة لاحقة عندما يحصل خصمي على الإنتشار المستهدف.
- **رسائل مباشرة (Push Notifications).** تنبيه العملاء مع أحدث صفقات الخصم في كل مرة يزورون المتجر أو خارج المتجر.

ما الذي يجب علي فعله للانضمام إلى خصمي؟

كبايع:

- تحميل التطبيق ثم تسجيل عملك.
- تحميل العروض الخاصة بك ومشاركتها على الشبكة من خلال التطبيق. هناك نوعان من العروض:
- 1. يكون على حجم المبيعات على سبيل المثال إذا كان العميل ينفق 500 جنيه فسوف يحصل على 5% من النقاط (25 جنيه)
- 2. أو إذا كان لديك عروض خصم خاصة ببعض منتجاتك (على سبيل المثال حذاء تنس عليه خصم 20%).
- سوف نحتاج مكان للصق بادج خصمي الذي يحتوي على تعليمات حول كيفية تحميل المشتري للتطبيق والبدء في كسبه نقاط عند كل شراء من متجرك.
- هذا كل شيء، الآن أنت على الانترنت على خصمي.

كمشترى:

- تحميل التطبيق ثم التسجيل.
- البحث عن محلات مسجلة مع خصمى واستكشاف عروضهم.
- البحث عن المنتجات التي عليها خصومات.

مميزات إضافية في خصمى؟

- يمكن للعملاء البحث عن منتجات محددة والحصول على قائمة التجار التي تباع هذا المنتج بخصومات أو بنقاط.
- يمكن للعملاء البحث عن نوعيات أو تصنيفات لمنتجات معينة والحصول على قائمة التجار التي تباع هذا الصنف بخصومات أو بنقاط.
- يمكن للعملاء فى المستقبل تبادل النقاط مع العملاء الآخرين.
- يمكن للعملاء الحصول على قائمة / خريطة لتجار خصمى القريبين منهم أو جميع التجار.
- يمكن للتجار الإعلان من خلال الإعلانات أو الإخطارات (Push Notifications) للمستخدمين من خلال التطبيق.

الاستنتاجات:

- يزور المستهلكون الموالين لمتجرك 90% أكثر من المعتاد لديهم ، ويمصرفون 60% أكثر فى المعاملة، ويزيد احتمال عودتهم إلى نشاطك التجارى بمقدار خمسة أضعاف.
- ستكون جزءا من شبكة مع الشركات الأخرى.
- واقعمبدأ المعاملة بالمثل: إذا تلقى العميل معاملة إيجابية - مثل مكافآت برنامج النقاط - فسيكون من المرجح أن "يردوا الجميل" فى شكل مزيد من الزيارات أو المشتريات أو تعريف الغير بمتجرك.