



## ILION Gift Card

# Sistema de fidelización por tarjetas regalo

*¿Como hacer un regalo sin equivocarte? / La forma más fácil de acertar cuando quieras hacer un regalo*

### INTRODUCCIÓN

Encontrar maneras de atraer a nuevos clientes y estimular las ventas, dentro de un mercado cada vez más competitivo, supone la búsqueda por parte del empresario de nuevas fórmulas para estimular y facilitar la compra de sus productos.

Muchos de sus clientes se han visto en la complicada misión de escoger un regalo y han comprado algo que al final no es del agrado de quien lo recibe, o no le queda bien o no lo necesita. **ILION Gift Card** ofrece una solución a este tipo de problemas a través de su sistema de fidelización por Tarjetas Regalo, tarjetas que con una cantidad fija precargada, permiten a sus clientes canjear su valor por productos, gastando el importe parcial o totalmente, pero únicamente en sus establecimientos.

**ILION Gift Card** es uno de los sistemas de fidelización más rentables dada la poca inversión que se precisa y el gran incentivo a la compra que supone. Muchos clientes optan por esta opción cuando han de hacer un regalo y a menudo se canjea la tarjeta regalo por un producto de mayor valor al importe de la misma. Por otro lado, garantiza un ingreso a caja sin que el artículo salga del establecimiento.

**ILION Gift Card** garantiza las compras valoradas en el importe de la tarjeta, pero sobretodo un posible beneficio extra, ya que la persona que la canjee elegirá un regalo por un precio igual o superior al de la tarjeta. En el caso de que se pierda la tarjeta o se olvide el canje, el importe pagado será un beneficio sin coste para su negocio.

El éxito **ILION Gift Card** radica en un sistema de fidelización fácil de implementar, administrar y ampliar, al mismo tiempo que contribuye a un incremento de las ventas de hasta un 25%, captando clientes indecisos o sin tiempo para elegir un regalo, con el menor costo posible.

## VENTAJAS

### CLIENTE

- **Flexibilidad.** El cliente puede comprar cuando quiera, cualquier producto de su establecimiento o red de tiendas.
- **Comodidad.** Aquellos clientes sin tiempo para elegir un regalo, se ahorrarán las aglomeraciones y el estrés que genera salir en busca de regalos.
- **Seguridad.** Aquellos clientes indecisos que no quieran arriesgarse a sufrir un equívoco, encontrarán en la tarjeta regalo la forma más fácil de acertar cuando quieran hacer un regalo.
- **Nueva experiencia.** Las tarjetas regalo contribuyen a crear una experiencia única en el punto de venta al permitir que el receptor pueda comprar de forma rápida y cómoda.
- **Control.** Debido a que las tarjetas regalo son tarjetas prepago, el gasto se limita a la cantidad de dinero que contenga la tarjeta.

### COMERCIANTE

- **Aumento ingresos.** En la mayoría de los casos el cliente termina comprando un producto de cuantía mayor al valor tarjeta, por lo que tendrá que completar la compra con otra forma de pago.
- **Aumentar visitantes.** Los usuarios de tarjetas regalo, suelen hacer un promedio de dos visitas para la utilización de la misma y por lo general son nuevos clientes, lo que contribuye al aumento de visitas a la tienda.
- **Aumentar la venta promedio.** Los clientes gastan más en sus tiendas y son menos sensibles a los precios.
- **Mantenga el efectivo.** A diferencia de cheques regalo, las tarjetas regalo almacenan el valor y no requieren un reembolso en efectivo por el valor no utilizado después de la primera transacción.
- **Mejorar el flujo de caja** mediante el aprovechamiento de los ingresos procedentes de la venta de tarjetas, hasta que el cliente haga uso de ella.
- **Ingresos potenciales.** En caso de que la tarjeta se extravíe o no se haga utilización de la misma, tendrá un beneficio extra en su negocio.
- **Mayor conocimiento de la marca.** Mediante tarjetas personalizadas con la imagen corporativa de su empresa, mantenga su negocio en la mente de sus clientes, tendrán en su cartera el recuerdo de su empresa.
- **Aumento de la eficiencia operativa.** Las tarjetas regalo ayudan a la reducción del fraude y los procesos administrativos asociados a los cheques regalo, usted puede controlar en todo momento y de forma centralizada toda la actividad en línea.

## CARACTERÍSTICAS

- **Totalmente compatible** con otros programas de gestión: ILION Gift Card no le obliga a cambiar su programa TPV actual, simplemente lo gestionará través de una conexión a internet.
- Apto para colectivos como franquicias, centros comerciales, asociaciones, etc.
- Uso **simultáneo y compartido.** El consumidor puede utilizar su "Tarjeta Regalo" en cualquiera de los comercios partícipes.
- **Sin necesidad de equipamiento específico,** no se requieren complejos y caros aparatos, únicamente se necesita un ordenador con conexión a Internet.
- **Total control** por parte de la empresa sobre la actividad realizada por los comercios asociados.
- Protocolos de **trabajos centralizados.** Todos los comercios operan de modo subordinado a la central. Es esta quien expide las tarjetas, gestiona transacciones, elimina comercios, etc.
- Posibilidad de **adaptaciones personalizadas** a las necesidades concretas de cada empresa.
- **Mínima inversión:** Gracias al hecho de que sólo se necesita un lector de tarjetas con conexión a internet y a las distintas posibilidades en lo relativo a las tarjetas, es posible implementar el sistema ILION Gift Card en su empresa con unos costes mínimos. .

## FUNCIONAMIENTO

Las tarjetas se venden como si fuese un producto más de su tienda, permitiendo a los usuarios la utilización de las mismas en la compra de cualquier producto en sus establecimientos.

Cada vez que un cliente realiza una compra, su tarjeta es introducida en el lector, que se comunica con un sistema centralizado a través de una conexión segura con certificación SSL, mediante un navegador web, solicitando el importe de la operación, el número de ticket y el nombre del vendedor. Esta información es enviada en tiempo real a través de internet al programa de gestión, el cual devuelve al lector el nuevo saldo de la tarjeta, una vez descontado el importe de la compra. Si no hace utilización del valor total de la misma, podrá utilizar el saldo restante en futuras compras. En el caso de que no llegase el saldo para completar la compra, se puede abonar la diferencia con otra forma de pago.

Desde el programa de gestión podrá controlar de forma centralizada todas las transacciones realizadas en las diferentes tiendas, así como los datos de las mismas: importe del ticket, número de tarjeta, movimientos de saldo, etc. Estos datos nos permiten tener un control efectivo sobre los movimientos generados por las tarjetas vendidas, ayudando a la reducción del fraude y los procesos administrativos asociados a métodos tradicionales como los cheques regalo.

