



ILION eWallet / ILION Money Card Sistema de fidelización por Tarjetas Recargables

El monedero electrónico

INTRODUCCIÓN

Es un hecho probado que la visión comercial de los empresarios ya no sólo se centra en la captación de nuevos clientes, sino que también hay que trabajar sobre la fidelización de los mismos. Conocedores de esta problemática, ILION ha desarrollado la solución **ILION eWallet**, basada en la utilización de tarjetas chip.

El mercado de tarjetas chip para su aplicación en los programas de fidelización cuenta con un gran futuro, puesto que proporciona al usuario del sistema una herramienta sencilla y poderosa para apoyar la toma de decisiones en los consumos y ofertas en los puntos de venta y conocer de manera detallada al cliente.

Lo que distingue a **ILION eWallet** aplicado a estos programas de fidelización es que en la misma tarjeta, además de registrar los datos personales del usuario, se puede cargar con el saldo en euros que quiera su titular mediante un ingreso en caja. Agotado el importe, se pueden volver a recargar siguiendo el mismo procedimiento.

Las tarjetas **ILION eWallet** funcionan como monederos digitales, poseyendo las características más relevantes de un monedero real, pero sin sus inconvenientes, con el fin de que puedan satisfacer las necesidades de sus usuarios. Para estos, es una solución que resulta muy práctica, ya que se olvidan del problema de las monedas, brindándoles además mayor seguridad y control de los pequeños gastos que realizan cada día, pudiendo chequear sus consumos a través de una página web.

ILION eWallet está enfocado hacia tres objetivos esenciales. En primer lugar, se trata de servir de instrumento para incrementar tanto el número de clientes como de transacciones realizadas. Asimismo, se constituye como una tarjeta de fidelización, y, por último, se intenta con su puesta en funcionamiento la reducción del fraude y del número de transacciones online, de considerable coste.

VENTAJAS

CLIENTE

- ↳ **Flexibilidad.** El cliente puede comprar cuando quiera, cualquier producto de su establecimiento o red de tiendas.
- ↳ **Nueva experiencia.** Las tarjetas 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 son recargables, el gasto se limita a la cantidad de dinero que contenga la tarjeta, con la posibilidad de incrementarlo.
- ↳ **Comodidad.** La comodidad que supone no tener que llevar dinero encima para afrontar pequeños pagos, eliminando los problemas del cambio.
- ↳ **Rapidez.** Es más fácil, rápido y práctico que cualquier otra forma de pago.
- ↳ **Seguridad.** No está conectada a la cuenta corriente del usuario. El riesgo de fraude se limita a la cantidad recargada.

COMERCIANTE

- ↳ **Aumento ingresos.** En la mayoría de los casos el cliente termina comprando un producto de cuantía mayor al valor acumulado en la tarjeta, por lo que tendrá que recargarla .
- ↳ **Aumentar visitantes.** El dinero acumulado en la tarjeta únicamente puede ser utilizado en el establecimiento o grupo de establecimientos afiliados al programa, lo que contribuye al aumento de visitas a la tienda.
- ↳ **Mantenga el efectivo.** A diferencia de otras formas de pago, estas tarjetas almacenan el valor y no requieren un reembolso en efectivo por el valor no utilizado después de la compra.
- ↳ **Coste de la transacción.** El coste de la transacción es nulo en comparación con las tarjetas bancarias.
- ↳ **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.

CARACTERÍSTICAS

- ↳ **Totalmente compatible** con otros programas de gestión: ILION eWallet 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 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 y clientes.
- ↳ Protocolos de **trabajos centralizados.** Todos los comercios operan de modo subordinado a la central. Es esta quien expide las tarjetas y dónde se hace la recarga de las mismas.
- ↳ 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 ILION eWallet en su empresa con unos costes mínimos. .

FUNCIONAMIENTO

Las tarjetas se recargan con dinero y permite pagar productos y servicios deslizando la tarjeta en el lector. Esta recarga se realiza de forma centralizada desde el punto de gestión establecido.

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.

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, cliente, saldo, etc. Podrá emitir nuevas tarjetas y hacer recargas de las expedidas.

