



توسعه و گسترش روز افزون جوامع بشری و شبکه های کسب و کار و نیاز بنگاه های اقتصادی، متخصصان ایرانی را بر آن داشته تا تلاشی مضاعف در جهت بهره وری از دانش و فن آوری مبتنی بر IT داشته باشند.

بین روشهای گوناگون انگیزش مصرف، روش هایی موثرتر خواهند بود که علاوه بر جذب مشتری جهت خرید اولیه، مزیت دیگری برای خریدهای آتی را نیز در برداشته باشند.

به این منظور با صدور کارت تخفیف یا کارت VIP صاحبان کالا می توانند مشتری را مجدداً وارد چرخه خرید کرده و با شارژ تخفیف بازار بعدی خود را نیز تضمین نمایند. امنیت بالای سیستم طراحی و صدور این کارت منجر به حفظ اطلاعات شما و مشتریان گرامیتان به بهترین شکل ممکن می شود.

مزایای مانیک:

- ◆ طراحی منحصر بفرد کارت با اسم و نشانی و تلفن شما.
- ◆ ذخیره اطلاعاتی نظیر: تاریخ تولد، تاریخ ازدواج، آدرس و تلفن مشتری و ایمیل جهت شارژ مجازی کارت و یا تبریک مناسبتها.
- ◆ بررسی میزان خرید مشتری و ثبت تخفیف و اعتبار مشتری در سیستم حسابداری شما و...

● **کارت وفاداری:** این کارت جهت وفادارسازی مشتری مورد استفاده قرار می گیرد. دارنده کارت با آگاهی از استراتژی امتیازدهی و پاداش صادر کننده کارت، در هر بار خرید کارت خود را به همراه داشته و خود را بعنوان مشتری دائمی معرفی می نماید. سیستم در ازای خریدهای ایشان امتیازی متناسب بر اساس امتیازات تعریف شده توسط سیاستگذاران و مدیریت سازمان ثبت می نماید و بصورت اتوماتیک در زمان رسیدن به حد نصاب تعیین شده، پاداش مناسب ایشان اعلام می گردد. سیاست امتیازدهی دارنده کارت را تشویق می نماید با خریدهای آتی، امتیازات خود را به حد نصاب ها برساند و صادر کننده با افزایش فروش مواجه می گردد. نکته قابل توجه اینکه با توجه به سیاست ها مشتری می تواند امتیاز نیز خریداری کند.

● **کارت تخفیف:** این کارت عمدتاً می تواند جهت جذب مشتریان جدید و ترجیحاً بصورت گروهی، مورد استفاده قرار گیرد. صادر کننده کارت های تخفیف را با شیوه های مناسبی به دست مصرف کنندگان می رساند و طبیعتاً در مقاطع خاص زمانی با افزایش فروش مواجه شده و ضمناً می تواند قسمتی از مشتریان جدید را شناسائی نموده و به مشتری دائمی تبدیل نماید.

● **کارت هدیه:** این کارت می تواند در موارد خاص و به روش های متنوعی توزیع شود که نهایتاً دارنده کارت جهت استفاده از ارزش شارژ شده به کارت هدیه، خریدی را انجام داده و نهایتاً می تواند تبدیل به یک مشتری شود.

● **کارت گارانتی:** این کارت همراه محصولات دارای گارانتی به مشتری ارائه شده و جهت ثبت وقایع خدمات پس از فروش مورد استفاده قرار می گیرد.

● **کارت اعتباری داخلی:** سازمان ارائه دهنده با استفاده از این کارت به افراد اعتبار ارائه می کند که براساس این اعتبار ایشان می توانند از محصولات سازمان بدون پرداخت مستقیم پول استفاده کرده و مبالغ را بعداً پرداخت کنند.

● **کارت اقساط:** عملکردی مشابه کارت اعتباری دارد با این تفاوت که سازمان بر اساس تضامین کالا را به مشتری عرضه می کند، هنگام بازپرداخت اقساط از هر یک از مراکزی که کارتهخوان دارند مبلغ پرداخت از مانده حساب مشتری حذف می گردد.