

www.magnacartanord.it

 MagnacartaNord

Consigli per far rendere al meglio
la Magna Carta nel Tuo negozio



Perché Conviene Fidelizzare la Vostra Clientela

La “**fidelizzazione**” consiste nel realizzare un elevato grado di soddisfazione del Vostro Cliente che, a sua volta, si traduce in un elevato tasso di **fedeltà**.

Il mezzo utilizzato per i programmi di fidelizzazione è la fidelity card, uno strumento utile per l’identificazione del cliente e che è il simbolo di riconoscimento e di appartenenza.



Un **cliente soddisfatto e fidelizzato** è infatti **un cliente che ritorna e acquista ancora**: è del tutto evidente quindi quanto sia importante per ogni azienda o realtà commerciale acquisire una rilevante quota di **clienti sicuri** che garantiscano una base di fatturato stabile e duratura.

Spesso il commerciante si concentra sull’acquisizione di “**nuovi clienti**”, trascurando i clienti che già fanno parte del proprio giro di affari. Il cliente non è mai un cliente al 100%, non è marchiato con il Vs sigillo, il cliente è libero di andare dove vuole ad acquistare gli stessi articoli che vendete anche Voi nel negozio.

Noi vi suggeriamo di concentrarvi sui “**vecchi clienti**”, **quelli che è importante mantenere e non perdere, quelli che fanno lo zoccolo duro del Vostro cassetto.**



La concorrenza dei Centri Commerciali, la frammentazione dell'offerta, le continue promozioni, inducono il Cliente ad essere "infedele", cioè ad acquistare in punti vendita diversi, le stesse cose che prima comprava totalmente nello stesso negozio.

Ecco perché è **FONDAMENTALE** ottenere la **Fidelizzazione di Clienti**. In pratica è necessario, una volta avviato il processo di fidelizzazione, che il titolare del negozio o dell'azienda sia in grado di **garantire quanto ha promesso, tramite i suoi prodotti e i servizi offerti**.

MAGNA CARTA

Chiedi la card Magna Carta a TUTTI i tuoi clienti

*“La guerra di mercato oggi si vince fidelizzando il cliente.
La grande distribuzione lo ha compreso, il dettaglio no.”*

IL SOLE 24 ORE

La grande distribuzione usa ogni genere di depliant, cartello e richiamo nonchè **tutto il personale dipendente**, per **convincere i suoi clienti** ad aderire al proprio programma di fidelizzazione.

Se entrate all'Ipercoop, prima di pagare, le cassiere vi chiedono **SEMPRE se avete la card**.

Perché non dovrete farlo anche voi nel vostro negozio?



Ricordate:
chiedete **SEMPRE**
al cliente
la Magna Carta!

MAGNA CARTA



Concentratevi sui Clienti acquisiti non sui nuovi

“Il dettaglio perde perchè si concentra sull’acquisire nuovi clienti anzichè tenere quelli che già ha”

Cescom-sda bocconi

Il 30 / 40% dei clienti rappresenta mediamente il 70 / 80% del fatturato di un esercizio commerciale.

Sono quindi i **“migliori” clienti** che è importante **non perdere**. Ed è necessario incentivare proprio **questi clienti**, e meno quelli che vengono di rado. Se perdo un cliente che spende poco, perdo poco; se perdo un cliente che spende tanto, perdo molto di più.

Consegnate la tessera Magna Carta a **TUTTI i clienti, SOPRATTUTTO ai Vs Buoni Clienti**, quelli a cui tenete maggiormente.

Sono loro che **MERITANO di essere da Voi premiati**.

Il Vostro cliente si sentirà da voi apprezzato come cliente “speciale”, e tornerà più volentieri per futuri ri-acquisti nel Vostro punto vendita. La Magna Carta può aiutarvi a fare ritornare anche i clienti più sporadici, aumentando la frequenza dei loro acquisti.



FAVORIRE I
MIGLIORI CLIENTI

FARLI SENTIRE
“SPECIALI”

INCORAGGIARE IL
LORO RITORNO

Utilizzate i Punti come Arma Promozionale

Usate i punti come arma promozionale !!!

Sono l'arma più convincente e più a buon mercato!

Le alternative cosa sono? La pubblicità?

Quanto rendono 3/4 mila euro di inserzioni pubblicitarie?

Oppure i saldi al 50% di sconto?

Sfruttate i doppi punti !!!

un giorno alla
settimana (happy day)
per migliorare la
giornata fiacca

sui prodotti invenduti,
per eliminare
l'invenduto
(o invendibile)

Doppi Punti

per aumentare
la spesa minima
(per aumentare lo
scontrino)

per incentivare
l'acquisto sui prodotti
ad alto ricarico

Segnalate altri esercizi commerciali

“I dettaglianti non sfruttano l'unica vera grande arma a loro disposizione: l'unione.

Insieme sarebbero piu' forti dei grandi ipermercati.”

FORTUNE

Segnalate altri esercizi nella vostra area !

Più negozi significa **più clienti di interscambio** e più clienti fedeli. Completato il circuito con le categorie mancanti sarà più facile per il cliente finale raggiungere il suo obiettivo di regalo e per voi sarà più facile mantenerlo !!! Più negozi aderiscono al Circuito Magna Carta, e più Clienti diverranno titolari della tessera Magna Carta, più **possibilità di scambio di clientela** tra i negozi “privilegiati” del Circuito Magna Carta.

Il cliente avrà più opportunità di acquisto e consegnerà il suo premio molto più velocemente, rafforzando la continuità di rapporto con gli esercizi affiliati.



MMAGNA**C**CARTA

...dal 1998

**ESERCIZIO
LIZZARE**

**MAGNA
CARTA**

taggi!



- non ha scadenza
- puoi utilizzarla in tutti gli esercizi convenzionati
- puoi convertire i punti in prodotti da catalogo o in spesa dal tuo commerciante

"Le buone idee sono il miglior ingrediente per il successo"

La Fidelity card realizzata per il commercio al dettaglio per mantenere, incentivare e fidelizzare la propria clientela.

Per info: 347 996055 - 348 316074
 www.magnacartanord.it
 facebook.com/Magnacartanord



...a fianco dei commercianti...