



## e-BS PartnerClub Loyalty Platform





**e-Business  
Solutions**

Firma e-Business Solutions z przyjemnością prezentuje innowacyjną platformę internetową **e-BS PartnerClub** przeznaczoną do prowadzenia **programów lojalnościowych**, skierowaną zarówno to partnerów biznesowych BtoB oraz klientów ostatecznych BtoC.

Długoletnie doświadczenie przy wdrażaniu, rozwoju i zarządzaniu programami lojalnościowymi było podstawą do stworzenia innowacyjnego narzędzia do prowadzenia programów lojalnościowych. Zastosowanie modułowej budowy pozwala w efektywny sposób dostosować **e-BS PartnerClub** do indywidualnych wymogów Klientów. Dzięki temu nasze rozwiązanie może być wdrażane dla **dużych organizacji** posiadający setki tysięcy klientów jak sieci handlowe lub stacje paliw lub **lokalnych małych i średnich firm** jak pensjonaty, hotele lub kluby fitness.

Oprócz podstawowych funkcjonalności związanych z prowadzeniem programu lojalnościowego **e-BS PartnerClub** posiada wiele innowacyjnych modułów dodatkowych, które zwiększają atrakcyjność Programu dla uczestników i trwale wzmacniają relację firmy z klientami.

*Stabilizacja tempa wzrostu i stan nasycenia wielu rynków, skłania przedsiębiorstwa do poszukiwania nowych form aktywnego oddziaływania na klientów. Walka o każdy punkt procentowy udziałów rynkowych staje się mało efektywna, coraz częściej firmy szukają możliwości biznesowych w budowie długookresowych relacji z klientem Wyrazem tego jest poszukiwanie nowych sposobów komunikacji bazując na budowaniu lojalności klienta. Służą temu wykorzystywane coraz powszechniej marketingowe programy lojalnościowe*

## Korzyści

- ✓ **Wiedza i doświadczenie** – e-BS PartnerClub to platforma zbudowana w oparciu o bogate **doświadczenie specjalistów z zakresu sprzedaży, marketingu, IT i zarządzania** pracujących w firmie e-Business Solutions, którzy swoją wiedzę zdobywali w największych firmach.
- ✓ **Indywidualne podejście** – wdrożenie programu lojalnościowego to skomplikowane przedsięwzięcie dla każdego przedsiębiorstwa. W ramach wdrożenia zapewniamy analizę przedwdrożeniową, konsulting oraz definicję założeń biznesowych strategii lojalnościowej. Jesteśmy świadomi, że program lojalnościowy to rozwiązanie „szyte na miarę”, dlatego **zapewniamy indywidualne podejście** i dostosowanie **e-BS PartnerClub** do oczekiwań i wymogów klientów oraz ich odbiorców. Takie samo podejście zapewniamy małym organizacjom jak i dużym korporacjom wierząc, że program lojalnościowy to inwestycja na długie lata.
- ✓ **Kompleksowa obsługa** - w ramach **usług firmy e-BS zapewniamy kompleksowe rozwiązania**, ponieważ wdrożenie platformy lojalnościowej to tylko mała część całej strategii. Nasza praca zaczyna się, najczęściej od przeprowadzenia audytu dotychczasowych działań oraz dokładnego rozpoznania finalnych uczestników. Przeprowadzamy również dokładną analizę biznesową oraz tworzymy modele finansowe. Badamy także możliwości techniczne zastosowania różnych narzędzi. Następnie po dokładnym rozpoznaniu wybieramy najlepsze rozwiązanie, które pomoże organizacji budować lojalność klientów. Kolejnym krokiem są działania w celu utrzymania atrakcyjności programu dla uczestników, do których należą dodatkowe akcje mobilizujące uczestników do aktywnego udziału. W ramach obsługi firma e-BS zapewnia zarządzanie programem, kreacje materiałów reklamowych, rozwój oraz prace logistyczne związane z dystrybucją nagród i innych materiałów.

## Etapy wdrożenia

Wdrożenie programu lojalnościowego jest podzielone na następujące etapy:

<b>I ETAP Prace przedwdrożeniowe</b>	<b>II ETAP Wdrożenie</b>	<b>III ETAP Zarządzanie i rozwój</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Analiza konkurencji</li><li>➤ Audyt dotychczasowych działań</li><li>➤ Analiza grupy docelowej</li><li>➤ Ustanowienie celów i strategii</li><li>➤ Analiza finansowa wraz z estymacją</li><li>➤ Budowa modeli finansowych</li><li>➤ Plan i kalendarium aktywności</li><li>➤ Określenie narzędzi Programu lojalnościowego</li><li>➤ Badanie możliwości technicznych</li><li>➤ Przygotowanie analizy funkcjonalno-technicznej dedykowanej platformy</li><li>➤ Określenie sposobu mierzenia wyników wraz z kalendarium</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Wdrożenie dedykowanej platformy e-BS PartnerClub</li><li>➤ Stworzenie dodatkowych modułów funkcjonalnych</li><li>➤ Integracja z zewnętrznymi i wewnętrznymi systemami</li><li>➤ Przygotowanie katalogu nagród</li><li>➤ Przygotowanie i implementacja kreacji graficznej</li><li>➤ Kampania informacyjno-reklamowa</li><li>➤ Testy</li><li>➤ Start programu i akcja reklamowo - komunikacyjna</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Wdrożenie dodatkowych aktywności zgodnie z kalendarium</li><li>➤ Monitoring wyników</li><li>➤ Komunikacja z uczestnikami</li><li>➤ Integracja z innymi działaniami marketingowymi</li><li>➤ Badania marketingowe uczestników</li><li>➤ Ciągły rozwój aplikacji</li><li>➤ Zarządzanie katalogiem nagród</li><li>➤ Logistyka</li></ul>

W zależności od zaawansowania platformy lojalnościowej oraz oczekiwań klienta jesteśmy w stanie określić zakres prac jaki będzie wymagany do wdrożenia programu lojalnościowego. Ponieważ zapewniamy indywidualne podejście do każdego klienta na spotkaniu omówimy finalne zaangażowanie specjalistów na każdym z etapów.

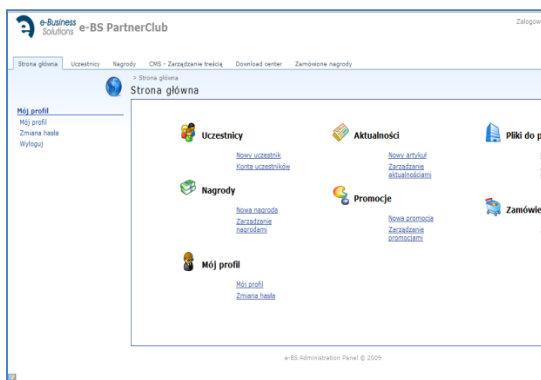
## Funkcjonalności

Platforma e-BS PartnerClub to innowacyjne narzędzie do prowadzenia programów lojalnościowych dla każdej branży. Pozwala w prosty sposób zdefiniować mechanizm programu lojalnościowego. Odpowiednie moduły odpowiadają za zarządzanie uczestnikami i gromadzenie danych na temat zwyczajów zakupowych.

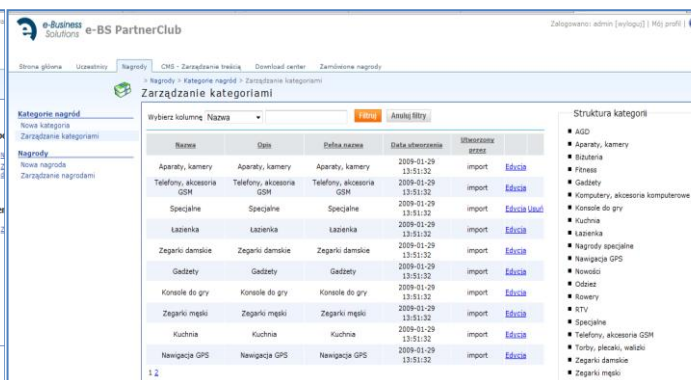
### Unikalne cechy e-BS PartnerClub to:

- Elastyczne definiowanie akcji promocyjnych, opierających się na ilości, wartości, pakietach zakupowych czy cyklicznych targetach wartościowo-ilościowych oraz częstotliwości dokonywania zakupów.
- Rozbudowany system wysyłki komunikatów marketingowych (sms i e-mailing). Możliwość definiowania przekazu do odpowiedniej grupy odbiorców w zależności od dokonywanych zakupów. Również możliwość zdefiniowania cyklicznych komunikatów w oparciu o profile zakupowe (np. jeśli ktoś kupuje często produkty dla dzieci, promocyjne gazetki wysyłane do tego uczestnika będą w 50% zawierały właśnie te produkty)
- Rozbudowany system logistyczny do dystrybucji materiałów reklamowych, kart, nagród i gadżetów, mogący być osobnym narzędziem dla zewnętrznych partnerów wraz z system rozliczeń.
- InfoLinia – system do obsługi klientów poprzez różne kanały komunikacji wraz z aplikacją raportującą (telefon, sms, komunikatory, e-mailing)
- CRM – system gromadzenia informacji na temat zwyczajów zakupowych uczestników oraz gromadzenia informacji o udziale w innych przedsięwzięciach w ramach programu np. dodatkowych promocji. Aplikacja umożliwia przeprowadzanie segmentacji oraz zindywidualizowania oferty.
- Rozbudowany panel administracyjny, który umożliwia efektywne zarządzanie platformą e-BS PartnerClub
- Możliwość szybkiej rozbudowy o nowe funkcjonalności oraz integrację z innymi aktywnościami marketingowymi.
- Nieograniczenie w integracji z zewnętrznymi i wewnętrznymi systemami informatycznymi.

### Panel administracyjny



### Panel zarządzania katalogiem nagród



## Moduły

e-BS PartnerClub posiada modułową strukturę, dzięki temu system umożliwia wdrożenie dowolnej konfiguracji architektonicznej i logicznej. Ponadto w zależności od potrzeb jak i zaawansowania programu możemy dowolnie konfigurować dodatkowe moduły.

Platforma w dowolny sposób łączy się z wewnętrznymi i zewnętrznymi systemami raportującymi. Ponadto istnieje możliwość integracji z systemami transakcyjnymi w celu dokładnej identyfikacji uczestników i dokonywanych transakcji.

**Katalog nagród** – platforma posiada zdefiniowane wszystkie możliwe rodzaje nagród np. nagrody rzeczowe, usługi, upusty procentowe, upusty kwotowe (bony). Wartość nagrody może być określona jako procent wartości transakcji dokonywanych przez klienta, jako cena w punktach premium lub w pieniądzu, bądź jako kombinacja punktów i pieniądza.

**Moduł promocje** - w systemie nagradzane mogą być dowolne aktywności uczestników. Punkty Premium można naliczać za kwoty transakcji, zakup konkretnych produktów, za udział w zabawach i quizach, testach lub w przypadku BtoB za wyjątkowe ekspozycje w sklepie. Ponadto Platforma umożliwia tworzenie promocji bazujących na danych historycznych np. dla 100 najlepszych klientów w danym roku. Promocje można w pełni dostosowywać do aktualnych potrzeb, tzn. można wprowadzić ograniczenia czasowe, zmieniać nieliniowe naliczanie punktacji lub w oparciu o dokonane transakcje dodatkowo wynagradzać.

**Konto użytkownika** rozbudowany moduł do zarządzania profilami użytkowników wraz z historią aktywności. Dowolna ilość pól w

formularzach umożliwia zdobycie szczegółowych danych o uczestnikach.

**Moduł logistycznych** – pozwala na efektywne zarządzanie i dystrybucje nagród oraz innych materiałów do uczestników programu. Moduł może być udostępniony podmiotom trzecim odpowiedzialnym za logistykę.

**Moduł raportów** – platforma e-BS PartnerClub została zaprojektowana, tak aby na każdym etapie można było przeprowadzić dokładną analizę i na jej podstawie planować dalszy rozwój programu oraz odpowiednie aktywności do uczestników.

**Moduł finansowy** – pozwala na dokładne planowanie budżetu na nagrody i zabezpiecza organizatora przed nieoczekiwanymi wydatkami.

**Moduł sond i ankiet** - moduł pozwala na zdefiniowanie sondy lub ankiety oraz zbierania i analizowanie odpowiedzi ze strony klientów. Analizy przedstawiane są w formie graficznej i tabelarycznej.

**Moduł e-learning** - w każdym momencie istnieje możliwość wprowadzenia testu wiedzy na temat produktów lub usług, oraz zamieszczenia materiałów edukacyjnych. Uczestnicy programu za prawidłowe wypełnienie testu otrzymują nagrodę lub dodatkowe punkty.

**CMS** – aktualności, promocje. e-BS Partner Club spełnia również funkcje systemu zarządzania treścią (CMS). Informacje takie jak: aktualności, wydarzenia czy informacje o promocjach są definiowane z poziomu panelu administracyjnego. Administrator ma możliwość formatowania treści za pomocą edytora WYSIWYG (What You See Is What You Get). Dzięki zastosowaniu edytora WYSIWYG, edycja treści stron HTML staje się bardzo prosta i nie wymaga od użytkownika znajomości języka HTML.

**Mailing i SMS** - Platforma umożliwia również ciągłą komunikację z klientem poprzez moduł mailingowy oraz SMS. Dzięki wbudowanym funkcjom wysyłki treści email lub SMS system pozwala na komunikowanie Klientów o trwających promocjach, aktualnym stanie punktów, pozycji w wyścigu lub innych wydarzeniach.

**CRM** - ponieważ system e-BS PartnerClub jest aplikacją gromadzącą dane sprzedażowe do poziomu szczegółowości na produkt, może spełniać rolę prostego systemu CRM. Aplikacja pozwala na:

- raportowanie poziomu obrotu w przedziałach czasowych
- raportowanie dynamik klientów
- raportowanie aktywności klientów
- raportowanie sprzedaży w podziale na produkty/kategorie/grupy

Raporty mogą być z automatu wysyłane cyklicznie do osób uprawnionych.

**Galerie** - Każdy produkt, nagroda, artykuł, wydarzenie czy promocja może posiadać swoją galerię zdjęć. Do galerii można dodać dowolną ilość zdjęć. Każde zdjęcie może posiadać swój opis. Zdjęcia są dynamicznie skalowane przez aplikację, co optymalizuje ich rozmiar tym samym mocno skraca czas ładowania się stron z fotografiami.

**Download Center** - Centrum pobierania (Download Center) jest repozytorium plików do pobrania. Pliki są posegregowane w katalogi. Można w nim zamieszczać materiały

reklamowe, ulotki, grafiki, sterowniki urządzeń, opisy, instrukcje i inne dokumenty, które następnie mogą być pobierane przez uczestników programu.

## Bezpieczeństwo

Większość informacji dostępna jest po zalogowaniu. Każdy uczestnik programu musi założyć konto podając szczegółowe dane. Konto może być aktywowane automatycznie, lub ręcznie przez Administratora po zweryfikowaniu tożsamości klienta. Użytkownik rejestrując się podaje swoje dane. W zależności od modelu w jakim jest implementowany program B2B lub B2C użytkownik podaje dane osobowe, dane adresowe, dane firmy (dane do faktury), opcjonalnie wybiera przedstawiciela handlowego. Moduł rejestracji jest przygotowywany indywidualnie na potrzeby każdego wdrożenia w zależności od podstawowych celów programu.

## Technologia

Aktualna wersja Platformy e-BS PartnerClub zrealizowana została w najnowszej technologii Microsoft .NET 3.5. Aplikacja powstała na bazie systemu lojalnościowego e-BS Expert. Platforma napisana w technologii Microsoft .NET 3.5; Baza danych MS SQLServer.

## Innowacyjna Platforma Lojalnościowa e-BS PartnerClub

- ✓ Dedykowane rozwiązanie dla każdej firmy, niezależnie od wielkości
- ✓ Intuicyjny panel do zarządzania
- ✓ Otwarta na integracje z innymi systemami klienta (systemy CRM, sklepy on-line, systemy bilingowe, logistyczne i księgowo)
- ✓ Rozbudowane raportowanie i analizy
- ✓ Otwarta na zmiany i ciągły rozwój
- ✓ Mnogość dodawania dodatkowych modułów uatrakcyjnających program
- ✓ Skalowana wydajność możliwa do rozwoju wraz z wzrostem ilości uczestników i transakcji
- ✓ Bezpieczeństwo - zastosowane mechanizmy zapewniają bezpieczeństwo gromadzonych danych (m. in. danych uczestników programu, transakcji, wyboru nagród i finansów)
- ✓ Wyjątkowa cena bez kosztów odnawiania licencji
- ✓ System wysokiej dostępności i niezawodności

Zapraszamy do kontaktu z specjalistami z firmy e-Business Solutions, z przyjemnością doradzimy jakie rozwiązanie będzie dla Państwa najlepsze.

**Zapraszamy do współpracy**

**e-Business Solutions Sp. z o.o.**

**tel.: +48 22 427 32 21**

**tel./fax.: +48 22 663 50 05**

**e-mail: [info@e-bs.pl](mailto:info@e-bs.pl)**