

# Aldata Loyalty – Avain tehokkaaseen kanta-asiakasmarkkinointiin



Tehokas ja toimiva vuorovaikutus asiakkaiden kanssa on välttämätöntä tämän päivän haastavissa markkinaolosuhteissa. Kuluttajat ovat erittäin tiedostavia ja asioihin perehtyneitä, joten heidän odotuksensakin ovat korkealla. Asiakasuskollisuuden saavuttaminen ja ylläpito on vaikeaa, koska kuluttajia houkuttelee jatkuvasti erilaisten markkinointikanavien kautta. Onnistuneen asiakassuhteen salaisuus piilee asiakastarpeiden ymmärtämisessä ja näiden tarpeiden ja odotusten perusteella joustavasti, nopeasti ja oikeaan aikaan toteutetuissa kohdennetuissa markkinointikampanjoissa.

Aldata Loyalty on kokonaisvaltainen sähköinen asiakkuudenhallintajärjestelmä, johon on integroitu digitaalinen markkinointi, sekä tehokas raportointi- ja analysointityökalu. Aldata Loyalty on suunniteltu kuluttajarajapinnassa toimiville yrityksille. Se tarjoaa nopean, edullisen ja vaivattoman tavan ylläpitää asiakassuhteita ja lisätä ostouseutta.

- Sitouta ja aktivoi asiakkaita
- Kohdenna kampanjoita tietyille asiakasryhmille reaaliaikaisten myyntitietojen perusteella
- Lisää tehokkuutta integroitujen sähköposti-, Internet- ja tekstiviestiratkaisujen avulla
- Hyödy nopean käyttöönoton, alhaisten ennakoitavien kulujen ja "pay-as-you-go" -mallin tuomista kustannussäästöistä
- Kerää nopeasti tuottoa sijoitukselle - sitouta yhteisyökumppanisi tehokkaaseen kanta-asiakasyhteistyöhön kuluttajarajapinnassa

## Kasvata myyntiä ja asiakasuskollisuutta kohdennetuilla digitaalisilla markkinointikampanjoilla

Aldata Loyaltyn avulla yritykset voivat analysoida, tulkita ja ennustaa kuluttajien ostokäyttäytymistä. Aldata Loyaltyn keräämät tiedot kuluttajista ja ostotapahtumista mahdollistavat sen, että asiakkaille voidaan lähettää markkinointiviestejä näiden suosiman digitaalisen kanavan kautta – esimerkiksi sähköpostitse tai tekstiviestitse – juuri otollisimpaan aikaan.

Aldata Loyalty toimitetaan web-pohjasena SaaS-mallilla (Software as a Service). Yritykset maksavat siis ainoastaan palvelun käytöstä ja voivat välttää kaikki perinteisten asiakkuudenhallintaohjelmistojen asennuksen, ylläpidon ja palvelinten sijoittelun kustannukset ja ongelmat. Palvelun hinta määräytyy kanta-asiakasohjelmassa olevien asiakkaiden lukumäärän perusteella, joten yritykset voivat keskittää voimavaransa tuottavien kanta-asiakasohjelmien luomiseen.

**Aldata**  
100% Retail-Wholesale



## Aldata Loyaltyn tarjoamat edut:

### Näe markkinointikampanjan tulokset reaaliajassa

Aldata Loyalty voidaan liittää suoraan yhteyteen maksupäätteeseen tai sähköiseen kassajärjestelmään. Näin asiakkaiden ostokäyttäytymistä ja markkinointikampanjan tehokkuutta on mahdollista seurata reaaliajassa. Asiakkaita voidaan segmentoida ja profiloida, tarjouksia kohdentaa ja kaikkien markkinointikulujen tuottoa voidaan seurata. Kaikki kustannukset voidaan laskea ja kohdentaa kuluttajatasolle asti.

### Kasvata asiakasuskollisuutta pitämällä yhteyttä asiakkaisiin heidän toiveidensa mukaisesti

Aldata Loyaltyn avulla on helppo toteuttaa suoramarkkinointikampanjoita, joissa asiakkaille tarjotaan juuri heille sopivia tuotteita ja tuotekokonaisuuksia oikean markkinointikanavan kautta. Aldata Loyalty ei ole vain keskitetty asiakkuudenhallintajärjestelmä, vaan myös kattava digitaalinen markkinoinnin järjestelmäalusta ja työkalu. Siinä on kaikki tarvittavat toiminnot kohdennettuun suoramarkkinointiin erilaisille asiakasryhmille, sähköpostin, tekstiviestien ja Internet-markkinoinnin keinoin.

### Keskity aktiivisiin asiakkaisiin ja herättele uinuvia asiakkaita

Aldata Loyaltyn avulla on helppo seurata asiakasryhmien ostokäyttäytymistä ja vaikutusta yrityksen tulokseen. Kampanjoita on mahdollista kohdentaa niin uusille kuin aktiivisillekin kanta-asiakkaille, kun taas uinuvia kanta-asiakkaita voidaan houkuttaa erikoistarjouksilla. Erilaisten asiakasryhmien markkinointia ja kampanjoita voidaan myös automatisoida erilaisten "triggereiden" avulla.

### Luo juuri sinun yrityksesi tarpeisiin sopivia kanta-asiakasohjelmia

Aldata Loyalty on joustava ratkaisu, joka auttaa yrityksiä luomaan juuri omien asiakkaidensa ostokäyttäytymistä tukevia kanta-asiakasohjelmia. Aldatan työkalujen ja resurssien avulla yritykset voivat sitouttaa asiakkaita ja varmistaa, että kanta-asiakasstrategiat tuottavat tulosta, olipa kyseessä sitten kaupan, palvelujen tai yleishyödyllisten yhteisöjen kanta-asiakkuusohjelma.

### Hyödy nopeasta ja helposta käyttöön otosta, joka tuo nopeasti tuottoa sijoitukselle

Aldata Loyalty toimitetaan palveluna Aldata palvelualueelta (SaaS), joten sen saa käyttöön nopeasti ilman aikaa vieviä asennusprosesseja. Olemassa olevia asiakastietoja pääsee siis hyödyntämään välittömästi. Näin sijoitukselle saa tuottoa nopeasti, ja uuteen kanta-asiakasjärjestelmään siirtyminen on vaivatonta ja edullista.

### Kasvata kanta-asiakasohjelmaa sen suosion kasvaessa

Aldata Loyaltyn avulla yrityksen kanta-asiakasohjelma kasvaa joustavasti oman suosionsa tahdissa. Ratkaisun avulla on mahdollista toteuttaa kanta-asiakasohjelmia, joissa asiakkaat maksavat niiden käytöstä. Kun tarpeeksi moni asiakas liittyy ohjelmaan, se maksaa itse itsensä takaisin.

### Sitouta myös yhteistyökumppanisi kanta-asiakasohjelmaan

Ottamalla tavarantoimittajat ja muut yhteistyökumppanit mukaan kanta-asiakasmarkkinointiin yritys voi rahoittaa koko kanta-asiakkuusohjelman ja -markkinoinnin yhteistyökumppaniensa avulla. Aldata Loyalty tarjoaa kohdennetun markkinoinnin avulla tavarantoimittajalle ainutlaatuisen pääsyn kuluttajarajapintaan jakelukanavan kautta. Kuluttajista ja heille kohdennetuista markkinointikampanjoista saatava tieto auttaa tavarantoimittajaa parantamaan kuluttajalähtöisyyttään ja tuotetarjontansa.

### Hyödynnä monipuolisia lisäpalveluja

Aldata tarjoaa tehokkaiden kanta-asiakasstrategioiden toteuttamiseen tarvittavat työkalut kanta-asiakaskorteista suoraan yrityksen kassajärjestelmään yhteydessä olevaan ohjelmistoon. Olipa kyseessä sitten olemassa olevan asiakassivuston integrointi tai henkilöstön kouluttaminen kanta-asiakasohjelman toimintaan, Aldatan työkaluilla ja ammattitaidolla kaikenlaiset kanta-asiakasohjelmat on helppo saada menestymään.

*"Jokaisessa Finlandia-ketjun hotellissa on käytössä erilainen hotelli- ja ravintolajärjestelmä. Niinpä loimme yhdessä Aldatan kanssa niitä yhdistävän älykkään keskitetyn järjestelmän, jonka ansiosta kanta-asiakastiedot ovat kaikkien ketjun hotellien käytettävissä. Uuden järjestelmän ansiosta voimme nyt segmentoida asiakkaita, kohdentaa tarjouksia ja seurata markkinointipanosten tuottoa."*

Markkinointipäällikkö Kari Pauloaho  
- Finlandia Hotels- ketju-

## Aldata 100% Retail-Wholesale

Aldata on johtava kaupan alan kokonaisratkaisujen toimittaja, jonka liiketoiminta on keskittynyt vähittäis- ja tukkukaupan sekä logistiikan alan yritysten toiminnan tehostamiseen. Toimitamme asiakkaillemme moderneja ja joustavia kokonaisratkaisuja, joiden avulla asiakasyritykset lisäävät liiketoimintansa tuottavuutta, tehokkuutta ja kannattavuutta. Ratkaisujamme on tähän mennessä onnistuneesti otettu käyttöön 55 maassa, ja ne tukevat liiketoimintaa jo yli 24 000 myymälässä ja lähes 500 varastossa. Lisätietoja: [www.aldata-solution.com](http://www.aldata-solution.com)

Yhteystietomme Suomessa:  
Aldata Solution Finland Oy, Vetotie 3, 01610 Vantaa  
Puh. +358 (0)10 820 8000  
[loyalty@aldata-loyalty.com](mailto:loyalty@aldata-loyalty.com) / [www.aldata-loyalty.com](http://www.aldata-loyalty.com)

**Aldata**  
100% Retail-Wholesale