Zákaznický u?et - sbírání bod?

Body v pokladní aplikaci jsou skvělým nástrojem pro budování loajality zákazníků. Mohou být použity k tomu, aby zákazníci zůstali pravidelnými zákazníky, nakupovali více a doporučovali vaši společnost svým přátelům a rodině.

Zde jsou n?které z d?vod?, pro? je vhodné používat body:

- **Zvýšení loajality zákazníků:** Body jsou skvělým způsobem, jak ukázat zákazníkům, že si vážíte jejich podnikání. Když zákazníci vědí, že mohou za své nákupy získat body, budou pravděpodobnější, že se k vám budou vracet.
- **Zvýšení průměrného nákupu:** Body mohou také pomoci zvýšit průměrný nákup. Když zákazníci vědí, že za své nákupy získávají body, mohou být pravděpodobnější, že si koupí další položky, které původně neplánovali.
- **Zvýšení doporučení:** Zákazníci, kteří jsou spokojeni s vaší společností, jsou pravděpodobnější, že ji budou doporučovat svým přátelům a rodině. Body jsou skvělým způsobem, jak ukázat zákazníkům, že si vážíte jejich podnikání a že se vám líbí, že jsou vašimi zákazníky.

Kdy je vhodné používat body?

Body lze použít v jakémkoli typu podnikání. Jsou obzvláště účinné v odvětvích, kde zákazníci pravidelně nakupují, jako jsou restaurace, obchody s potravinami a maloobchod.

Pokud uvažujete o použití bodů v pokladní aplikaci, je důležité je správně nastavit. Zde jsou některé tipy:

- **Vyberte si správné množství bodů:** Množství bodů, které zákazník získává za nákup, by mělo být dostatečně vysoké, aby bylo motivací ke koupi, ale ne tak vysoké, aby bylo nepraktické je sbírat.
- **Nabídněte různé způsoby, jak body vyměnit:** Zákazníci by měli mít možnost vyměnit své body za různé odměny, jako jsou slevy, dárky nebo bezplatné produkty.
- **Promovujte body:** Zákazníci musí vědět, že vaše společnost nabízí body, aby je mohli využívat. Zveřejněte informace o bodech na svém webu, v marketingových materiálech a v obchodě.

S trochou plánování a úsilí mohou body být skvělým způsobem, jak zvýšit loajalitu zákazníků a zvýšit prodej.

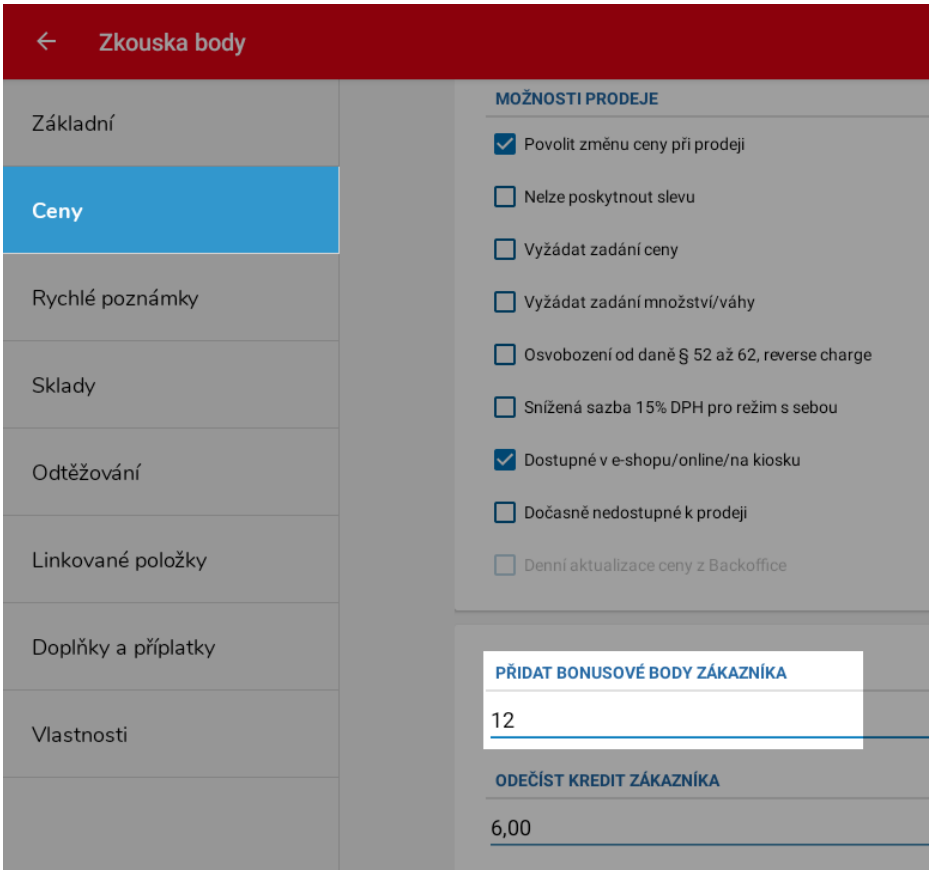
Nastavení bod? u položky v ceníku

Chcete-li nastavit body v pokladní aplikaci, postupujte podle těchto kroků:

1. Otevřete pokladní aplikaci a přejděte do sekce **Ceník**.
2. Vyberte položku, u které chcete nastavit body.

3. V sekci **Bonusové body** zadejte počet bodů, které zákazník získá při nákupu této položky.
4. Uložte změny.

Zákaznické body jsou vždy celé číslo. Můžete nastavit libovolný počet bodů, který chcete. Pokud chcete, aby zákazníci získali body za nákup konkrétní položky, zadejte počet bodů v sekci **Bonusové body**.



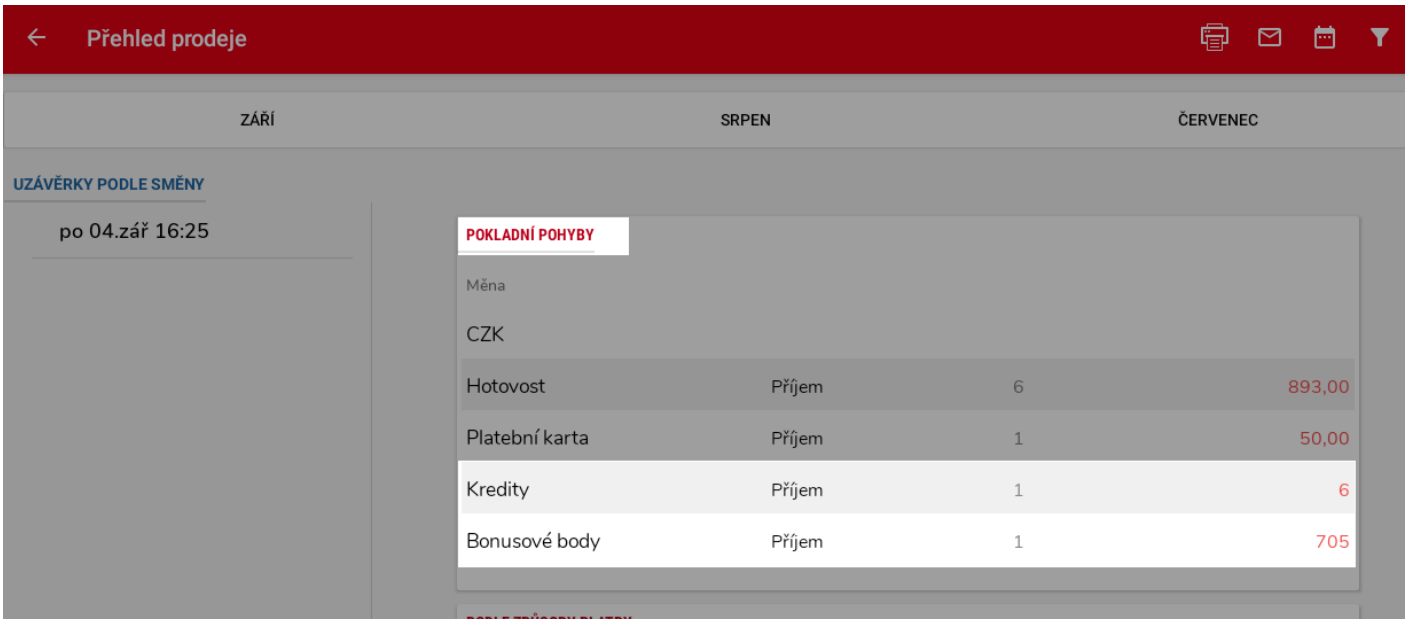
P?ehled o stavu bod?

Obchodník může nalézt počet aplikovaných bodů v sekci **Pohledové pohyby** v každé uzávěrce. V této sekci lze zobrazit přehled o prodeji a využití bodů, včetně počtu rozdělených bodů, kreditů v hotovosti a platební kartou.

Postup:

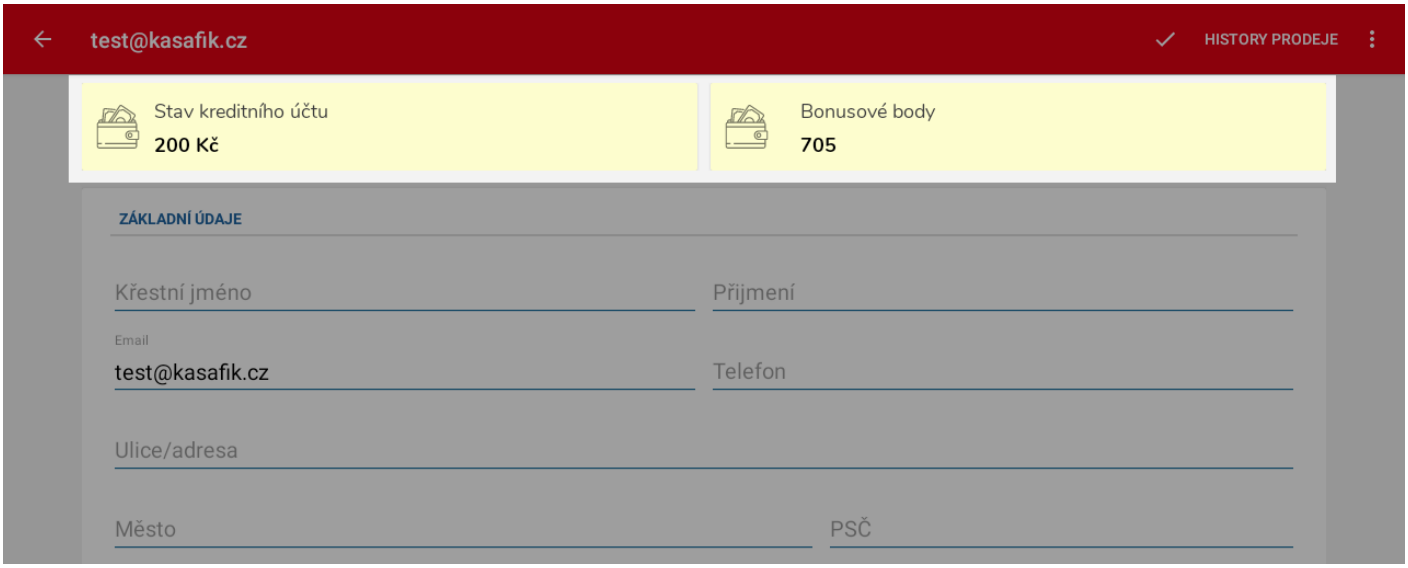
1. Otevřete pokladní aplikaci a přejděte do sekce **Uzávěrky**.
2. Vyberte uzávěrku, kterou chcete zkontrolovat.
3. Přejděte do sekce **Pokladní pohyby**.

V sekci **Pohledové pohyby** naleznete přehled o prodeji a využití bodů. Mezi dalšími informacemi je uveden také počet rozdělených bodů.

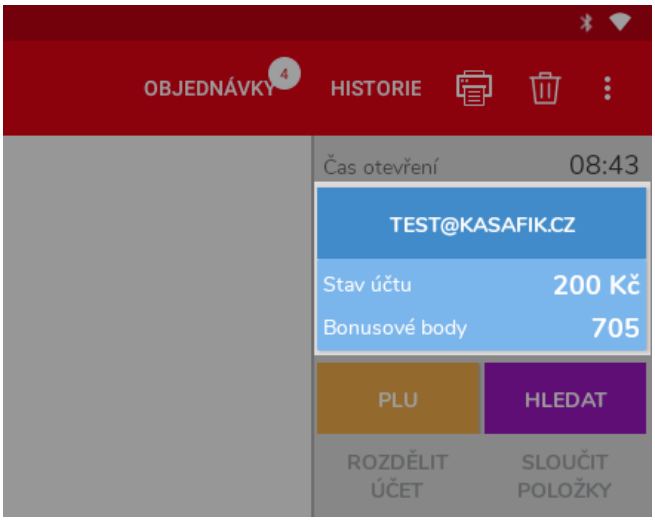


U profilu zákazníka lze vidět jeho aktuální stav bodového účtu. Chcete-li to provést, postupujte podle těchto kroků:

1. Otevřete pokladní aplikaci a přejděte do sekce **Zákazníci**.
2. Vyhledejte zákazníka, kterého chcete zkontrolovat.
3. V horní části obrazovky uvidíte stav kreditního účtu a bonusových bodů.



Při prodeji a načtení zákazníka pomocí zákaznické karty nebo ručně se zobrazí stav bodového účtu



Revision #9
Created 2023-09-04 11:38:08 UTC by Admin
Updated 2025-12-10 16:00:04 UTC by Admin