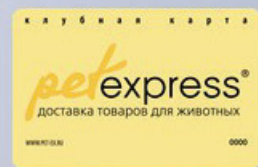
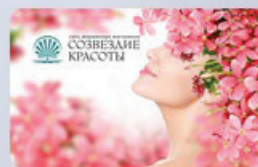


Программа лояльности и CRM-система

специализированное решение



Программно-аппаратный комплекс CardNonStop Loyalty Solutions

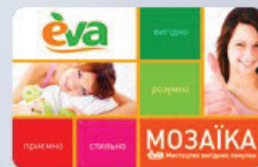
предназначен помогать компаниям накапливать активную клиентскую базу и эффективно управлять лояльностью покупателей.

Комплекс разработан **специально для розничной торговли**, в нем учтены основные потребности этого вида бизнеса. Он поддерживает работу **подарочных, дисконтных, бонусных и мультикарт**.

Комплекс CardNonStop организован в виде услуги, предоставляемой по запросу (**web-сервис**). Он включает в себя **процессинг карт лояльности** и **CRM-систему**, которые можно интегрировать с сайтами, web-сервисами и компьютерными кассовыми аппаратами.

Комплекс **быстро обрабатывает большой поток транзакций**. Loyalty Solutions позволяет собирать не только операции по картам лояльности, но и все чеки для **отчетов любой сложности** для маркетинговых исследований, службы безопасности и бухгалтерии.

Система успешно обслуживает **более 5,2 миллионов покупателей** крупных розничных сетей России и Украины.



CardNonStop
Loyalty Solutions

Программа лояльности
и CRM-система

Программы лояльности:

главные преимущества для бизнеса

► Формируется «ядро» постоянных покупателей

В первую очередь программы помогают **удержать потребителей**. Расходы на завоевание новых клиентов в 11 раз превышают расходы на укрепление уже существующей клиентской базы.

◄ Больше покупок при том же числе потребителей

Коэффициент конверсии растет пропорционально развитию программы лояльности в сети. Чем больше льгот накопил покупатель, тем больше его заинтересовала программа и тем чаще он покупает.

Нередко возможность получения карты становится стимулом к совершению покупки.

► Создается инфраструктура управления маркетингом

Удовлетворенность покупателей растет, что обеспечивает повторность покупок товаров и услуг. Возникает **поток новых клиентов**. Снижаются затраты на неэффективные кампании.

◄ Бизнес становится «зрячим»

Данные о клиентах, которые предоставляет CRM-система, позволяют сформировать любые статистические отчеты о потребителях, **получить важную и точную информацию** и принять своевременные решения.

Как это работает

ход внедрения бонусной программы

- 1. Покупатель получает карту.** Условия получения устанавливает заказчик. Типы карт – электронный кошелек, подарочные, дисконтные, бонусные или мультикарты. Возможно использование существующих пластиковых карт. Техническое решение адаптируется настройками Loyalty Server.
- 2. Активировать карту** можно на сайте в «личном кабинете», по горячей линии или заполнив традиционную анкету. В личном кабинете посетитель видит истории своих покупок, заказывает товар, выбирает подарок и так далее — в зависимости от правил, установленных заказчиком.
- 3. Заказчик получает данные о покупателях,** которые его интересуют и имеет возможность информировать потребителя о новых товарах, открытии магазинов, розыгрышах, скидках, «счастливых часах». То есть получает активный канал для рекламы.

Решение CardNonStop обеспечивает **безопасность персональных данных** клиентов, гарантирует «чистоту» и точность информации.

Система предупреждений исключает возможность злоупотреблений со стороны покупателей и торгового персонала.

Организация программы

Дисконтная программа

- + **простота** условий и наиболее выгодный вариант для покупателя
- самый **затратный** вариант для компании
- **наименее управляемая** схема, в том числе при отмене программы или смены условий
- скидка **не создаёт мотивации** для повторной покупки

Бонусная программа

- + **широко используемое** решение в розничных компаниях
- более **высокий уровень** стартовых инвестиций
- + **наиболее управляемая** программа по условиям для покупателей и затратам
- + бонусы создают **мотивацию** к повторным покупкам

Мультикарта: «Вам скидку или бонус?»

- + для обслуживания **всех типов покупателей**: и любителей сэкономить, и азартных любителей копить бонусы!
- + сочетает в себе **все преимущества дисконтной и бонусной программ**
- + обеспечивает **«бесшовный» переход** с дисконтной программы на бонусную

«Накопи и выиграй»

карта как идентификатор участника конкурса

Кроме дисконтной и бонусной программы при помощи комплекса CardNonStop можно реализовать программу лояльности, в которой карточка является идентификатором участника в розыгрыше призов.

Такой вид программы требует относительно небольших затрат на призовой фонд. Он также позволяет привлечь много лояльных клиентов: розыгрыши с призами вызывают большой интерес у покупателей.

Подобный сценарий программы лояльности оптимально подходит для сетей-дискаунтеров, где высокая частота покупок сочетается со сравнительно низким средним чеком.

Пример реализации



FIX Price — крупная всероссийская сеть розничных магазинов «одной цены».

Программа лояльности Fix Price Club была запущена в феврале 2013 года. На момент запуска сеть насчитывала 640 магазинов.

В программе использовались **бонусные карты**, которые выдавали покупателям на кассе при покупке на определенную сумму. Накопление 3000 бонусов давало право участвовать в **розыгрыше ценного приза** — автомобиля. Розыгрыши проводились **ежемесячно**.

Для работы с программой лояльности Fix Price Club был разработан сайт bonus.fix-price.ru, где участники могут зарегистрировать карту, а также следить за состоянием своего бонусного счета, смотреть онлайн-трансляции розыгрышей.

Регистрировать карточки и следить за балансом можно также по телефону «горячей линии».



В течение года размер сети FIX Price увеличился вдвое: с 640 до 1200 магазинов в январе 2014 г.

За это время была собрана и проанализирована информация более чем о миллионе покупателей сети, что позволило проводить персонафицированную почтовую и SMS-рассылку, организовать мероприятия для самых лояльных пользователей, привлечь новых постоянных клиентов.

По итогам работы система успешно продемонстрировала свою **гибкость, эффективность и надежность**.

В 2014 году программа была продлена с новыми, более привлекательными условиями для покупателей: значительно увеличилось количество призов, введена 3-уровневая система накоплений.

Адаптация системы под новые условия программы лояльности 2014 года заняла **всего 2 недели**, включая доработку сайта.

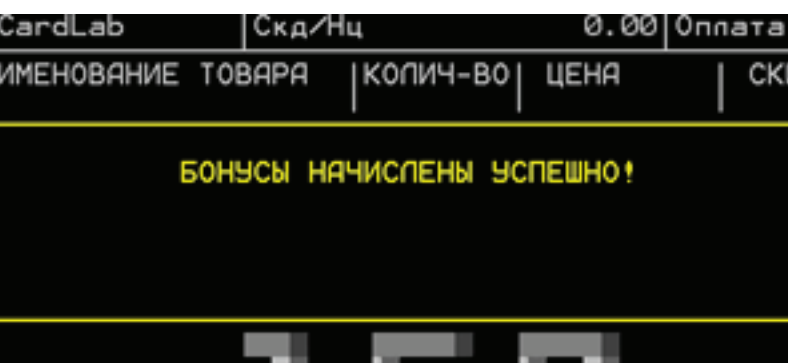
The screenshot displays the website for the FIXprice club. At the top, the logo 'FIXprice' is on the left, and the phone number '8 (800) 775-35-15' is on the right. Below the logo is a navigation bar with links: ГЛАВНАЯ, ПРАВИЛА, ПОБЕДИТЕЛИ, ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ, ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ, РОЗЫГРЫШ ON-LINE. The main banner features the text 'Мечты сбываются каждый месяц!' and '100 ПРИЗОВ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ!'. It includes a registration button 'ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ' and a login button 'ВОЙТИ В ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ'. A family is shown standing next to a white Volkswagen Polo car. Below the car, there are icons and text for prizes: '11 автомобилей', '33 телевизора', '33 планшета', and '33 ноутбука'. A large blue box on the right says 'и еще 990 призов в 2014 году!'. The footer contains '2013 Fix Price Club', 'Cardlab Loyalty Solutions', 'Правовая информация', and 'Дисконтные, бонусные карты, CRM и программа лояльности'.

Касса – контакт-центр

информация о покупателе помогает продать больше

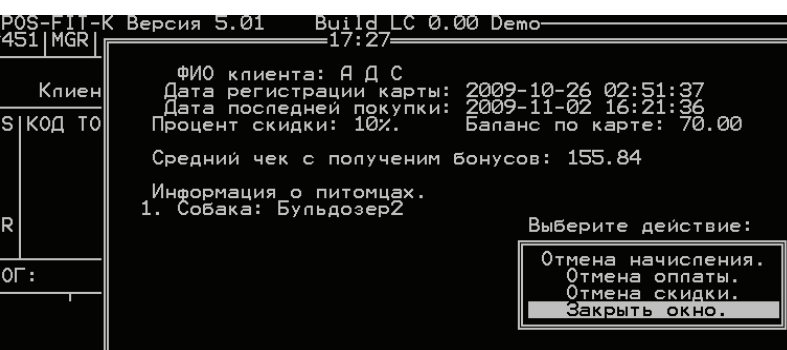
Процессинг CardNonStop Loyalty Solutions интегрирован с кассовыми модулями ведущих разработчиков:

- ▶ France Informatique (FIT)
- ◀ Группа компаний «Пилот»
- ▶ Фирма «1С»
- ◀ Borlas Retail
- ▶ Tillypad
- ◀ GMS Service



Информация на чеке для покупателя:

- ▶ статус счета карты
- ◀ акции и индивидуальные предложения



Дополнительные модули на кассе:

- ▶ информация о покупателе
- ◀ управление группами товаров
- ▶ «с этим товаром часто покупают»

Блок аналитики

более 20 видов отчетов с удобной визуализацией

За долгое время работы в системе появилось большое количество отчетов: от базовых показателей продаж до сложной аналитики.

Регулярно появляются новые отчеты. Все табличные отчеты имеют возможность выгрузки в Excel.

► Отчет «Базовые показатели»

позволяет получать данные о сумме и количестве всех видов транзакций за выбранный период в разрезе всех или отдельных магазинов.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo

Вы вошли как cardlab (Выйти)

Период: произвольный с: 01-09-2013 по: 30-09-2013

Выбрать магазины Показать фильтры Построить отчет

Экспорт в CSV

Магазин	Покупки	Начислено бонусов	Число покупок со списанием	Сумма покупок со списанием	Списано бонусов	Число покупок со скидкой	Сумма покупок со скидкой
Магазин_0		1 020 077.50	0	0.00	0.00	0	
Магазин_1		6 663.15	302	20 372.95	2 075.00	0	
Магазин_2		7 214.37	582	39 839.24	5 775.00	0	
Магазин_4		5 592.69	181	10 534.17	1 120.00	0	
Магазин_5		5 275.59	241	12 489.18	2 825.00	0	
Магазин_6		8 456.79	287	16 717.68	1 684.98	0	
Магазин_7		3 710.85	66	3 649.94	495.00	0	
Магазин_11		8 293.38	567	39 029.10	6 045.00	0	
Магазин_14		8 200.89	149	9 175.47	1 165.00	0	
Магазин_15		8 246.25	68	4 268.38	585.00	0	
Магазин_16		8 952.57	83	4 969.14	685.00	0	
Магазин_17		6 853.80	764	46 963.89	6 300.00	0	
Магазин_19		2 909.16	137	10 173.06	1 055.00	0	
Магазин_20		8 415.90	154	10 792.18	1 065.00	0	
Магазин_21		3 940.38	189	11 646.97	1 230.00	0	
Магазин_22		5 891.10	88	5 746.15	745.00	0	
Магазин_23		5 514.18	104	7 713.60	805.00	0	
Магазин_24		4 277.01	218	20 334.51	1 295.00	0	
Магазин_25		9 156.96	332	24 283.41	2 730.00	0	
Магазин_26		5 435.31	392	28 084.11	3 310.00	0	
Магазин_27		4 793.34	251	9 998.28	1 930.00	0	
Магазин_28		3 487.74	161	9 567.37	1 065.00	0	
Магазин_34		9 663.81	232	10 931.76	1 490.00	0	
Магазин_35		4 269.03	86	3 634.43	625.00	0	
Магазин_36		9 847.47	90	3 014.09	790.00	0	
Итого:	11.19	2 402 550.28	61290	3 769 996.56	483 809.57	0	

Страница 1 из 9

Отображаются записи с 1 по 25, всего 208

Отчет «По кассам»

позволяет получать данные по числу транзакций, совершенных на каждой отдельной кассе.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo Вы вошли как cardlab (Выйти)

Навигация

- Программа лояльности
 - Карты
 - Покупатели
 - Журнал транзакций
 - Обращения
- Маркетинг
 - Кампании
 - Рассылки
 - Опросы
- Администрирование
 - Партнёры
 - Магазины
 - Пользователи
 - Роли
 - Товары
- Отчеты
 - Базовые показатели
 - Отчет по кассам
 - TOP покупателей

Период: произвольный с: 01-09-2013 по: 30-09-2013 [Скрыть фильтры](#) [Построить отчет](#) [Excel](#)

Минимальное число транзакций: 3

Магазин	Имя кассы	Логин кассы	Число транзакций
Магазин_55	1957	1957	8 301
Магазин_80	1960	1960	4 584
Магазин_80	1961	1961	3 774
Магазин_74	1964	1964	4 533
Магазин_79	1968	1968	6 685
Магазин_79	1969	1969	4 226
Магазин_78	1972	1972	3 097
Магазин_78	1973	1973	7 287
Магазин_77	1976	1976	4 581
Магазин_77	1977	1977	4 306
Магазин_44	1980	1980	3 451
Магазин_44	1981	1981	7 711
Магазин_43	1984	1984	6 841
Магазин_43	1985	1985	1 580

Отчет «TOP покупателей»

выделяет самых активных покупателей по частоте, количеству или сумме покупок.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo Вы вошли как cardlab (Выйти)

Навигация

- Программа лояльности
 - Карты
 - Покупатели
 - Журнал транзакций
 - Обращения
- Маркетинг
 - Кампании
 - Рассылки
 - Опросы
- Администрирование
 - Партнёры
 - Магазины
 - Пользователи
 - Роли
 - Товары
- Отчеты
 - Базовые показатели
 - Отчет по кассам
 - TOP покупателей
 - TOP товаров
 - Лояльность покупателей
 - Активации и регистрации
 - ABC-анализ
 - RFM-анализ

Период: произвольный с: 01-09-2013 по: 30-09-2013 [Скрыть фильтры](#) [Построить отчет](#) [Excel](#)

Число покупок: от: 0 до: 10000 Сумма покупок: от: 0 до: 99999999000

Ф.И.О.	Дата последней покупки	Номер карты	Число покупок	Сумма покупок	Число дней с последней покупки
LastName616629 Firstn...	2013-09-29 18:32:27	2900001913218	52	7186.51	122
LastName318520 Firstn...	2013-09-30 06:44:34	2910001905595	50	4201.08	121
LastName646891 Firstn...	2013-09-30 11:29:08	2910004359456	42	3484.59	121
LastName438796 Firstn...	2013-09-30 17:07:29	2910010023808	36	2957.61	121
LastName162105 Firstn...	2013-09-27 17:57:00	2910001640755	31	3103.9	124
LastName177362 Firstn...	2013-09-29 12:37:55	2910002374468	28	170.27	122
LastName300004 Firstn...	2013-09-17 10:05:21	2910004281313	28	3142.06	134
LastName274187 Firstn...	2013-09-27 17:29:03	2910004200222	27	2441.8	124
LastName29897 Firstn...	2013-09-19 17:38:38	2900000102330	27	3370.57	132
LastName205503 Firstn...	2013-09-30 11:32:41	2990000047724	27	1439.01	121
LastName210162 Firstn...	2013-09-29 17:09:47	2990000040503	27	1062.13	122
LastName493445 Firstn...	2013-09-28 18:53:57	2910003024454	27	557.54	123
LastName342325 Firstn...	2013-09-30 18:52:58	2900001928618	26	2701.41	121
LastName228356 Firstn...	2013-09-28 13:18:59	2910002763361	25	2214.74	123
LastName365376 Firstn...	2013-09-29 11:07:40	2900001983303	25	363.51	122
LastName134381 Firstn...	2013-09-29 12:37:06	2990000008831	25	429.38	122
LastName191386 Firstn...	2013-09-30 18:38:57	2990000039309	24	1244.63	121
LastName94382 Firstn...	2013-09-28 13:59:44	2900000088344	24	417.48	123
LastName66691 Firstn...	2013-09-29 12:05:33	2910000326841	24	526.86	122

Отчет «Активации и регистрации»

сравнивает показатели по активациям и регистрациям карт между произвольным количеством периодов.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo Вы вошли как cardlab (Выйти)

Навигация

- Программа лояльности
 - Карты
 - Поккупатели
 - Журнал транзакций
 - Обращения
- Маркетинг
 - Кампании
 - Рассылки
 - Опросы
- Администрирование
 - Партнёры
 - Магазины
 - Пользователи
 - Роли
 - Товары
- Отчеты
 - Базовые показатели
 - Отчет по кассам
 - TOR покупателей
 - TOR товаров
 - Лояльность покупателей
 - Активации и регистрации

Период: произвольный с: 01-09-2013 по: 30-09-2013 Скрыть фильтры Построить отчет Excel

Добавить период

Период с: 01-10-2013 по: 31-10-2013 Удалить

Период с: 01-12-2013 по: 31-12-2013 Удалить

Период	Пользователей	Карт активировано	Карт зарегистрировано	Карт активировано за период	Карт зарегистрировано за период
2013-10-01 00:00:00 - 2013-10-31 23:59:59	734 126	79 659	734 147	113 836	106 345
2013-12-01 00:00:00 - 2013-12-31 23:59:59	734 141	79 662	734 150	3	0
2013-09-01 00:00:00 - 2013-09-30 23:59:59	628 191	72 168	627 802	179 347	222 255

Отчет «ABC-анализ»

проводит ранжирование товаров или покупателей с помощью методики ABC с возможностью установления границ.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo

Отчет: ABC товары Начало периода: 2013-09-01 Конец периода: 2013-09-30 Отобразить

Параметры: Сумма покупок Граница AB: 80 Граница BC: 15 Сумма покупок, от: до:

Товары

Наименование	SKU	Количество	Сумма	По кол-ву	По сумме
A_0		0	0	C	C
A_1	100001	2370	2541052	A	A
A_2	100002	1255	1929724	A	A
A_3	100012	1797	1951612	A	A
Bm1_0	100055	1600	2271491	A	A
Bm1_1	100071	1865	2928039	A	A
Bm1_2	100074	1878	2949471	A	A
Bm1_3	100075	655	1010395	A	A
Cm23_2	100080	57	225333	C	B
Cm23_3	100087	6569	4854344	A	A
Cm2_0	100094	7082	4540057	A	A
Cm2_1	100099	4288	2741543	A	A
Cm4_3	100102	10807	6914154	A	A
Cm5_3	100106	3864	4756235	A	A
	100120	3163	6471332	A	A
	100122	4735	3093288	A	A
	100210	1300	1536313	A	A
	100217	481	569306	B	B
	100233	101	211146	C	B
	100248	980	1290126	A	A
	100257	1545	2052577	A	A
	100261	417	556771	B	B
	100264	1563	2094179	A	A
	100314	12	1188	C	C
	100315	4100	3404869	A	A

Очистить Страница 1 из 980 Отображаются записи с 1 по 25, всего 24478

Отчет «RFM-анализ»

мощный инструмент для оценки лояльности покупателей.

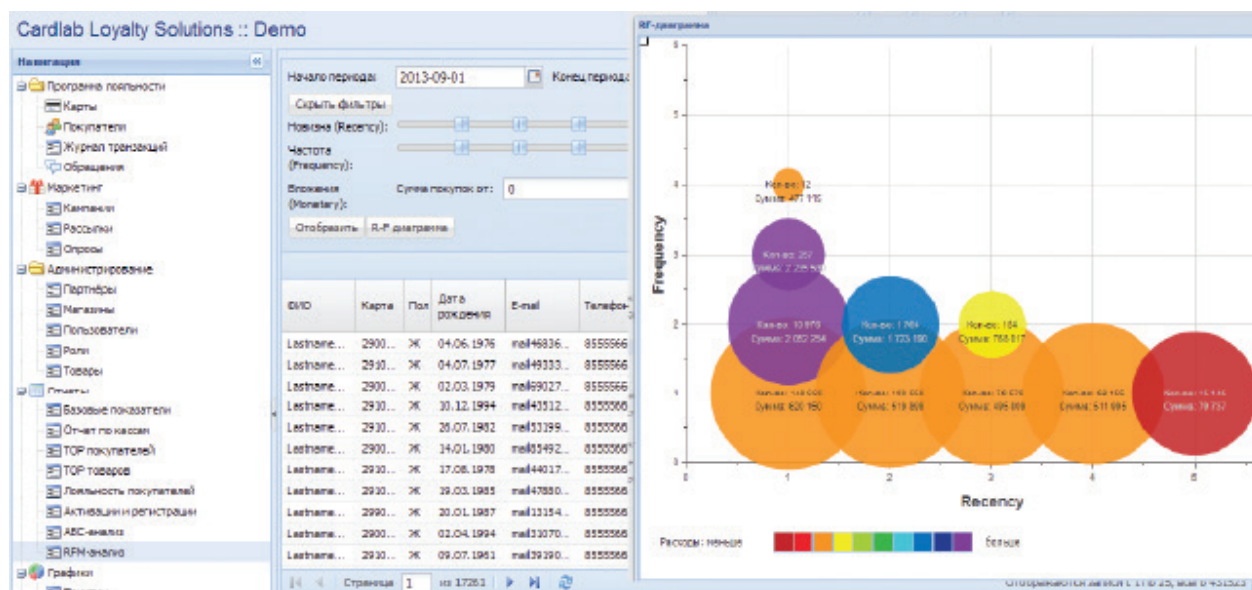


Диаграмма «Покупки»

информация в форме графика о покупках (с картами и без) за выбранный промежуток времени с заданным интервалом.

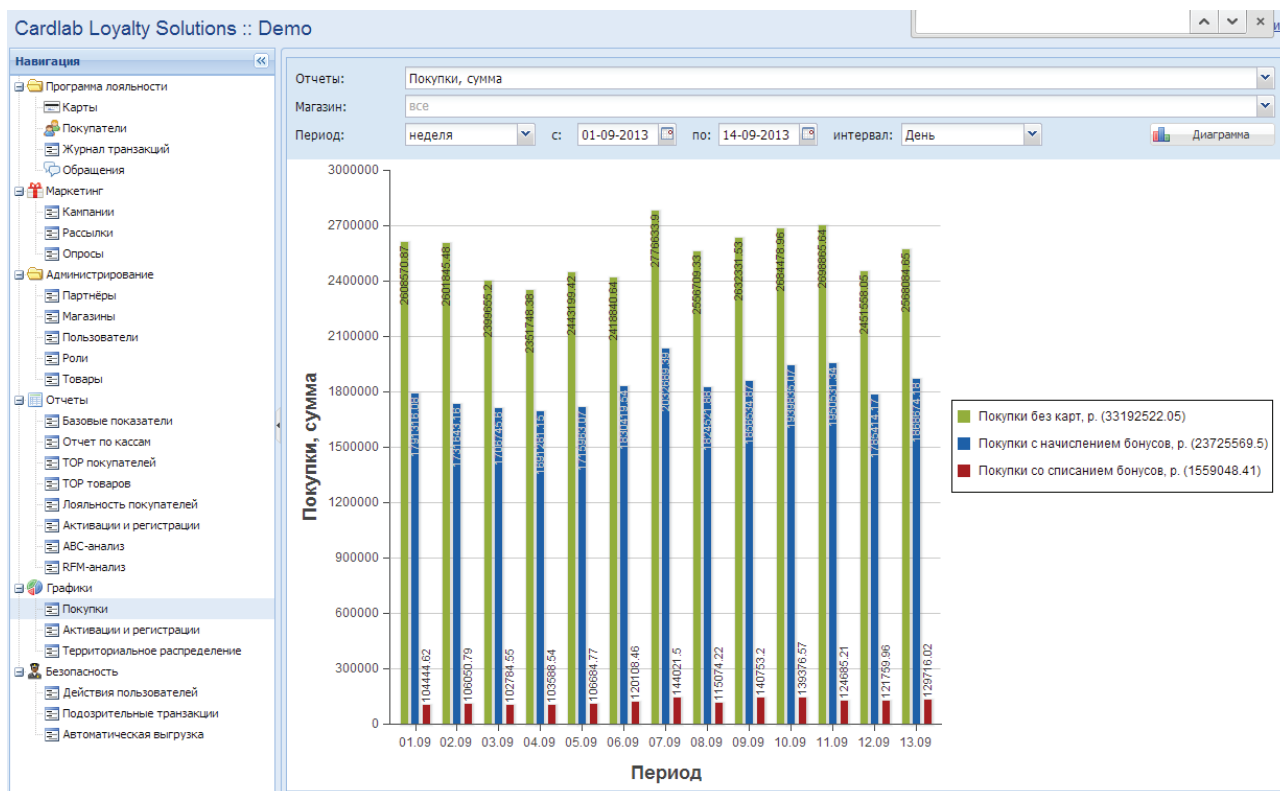
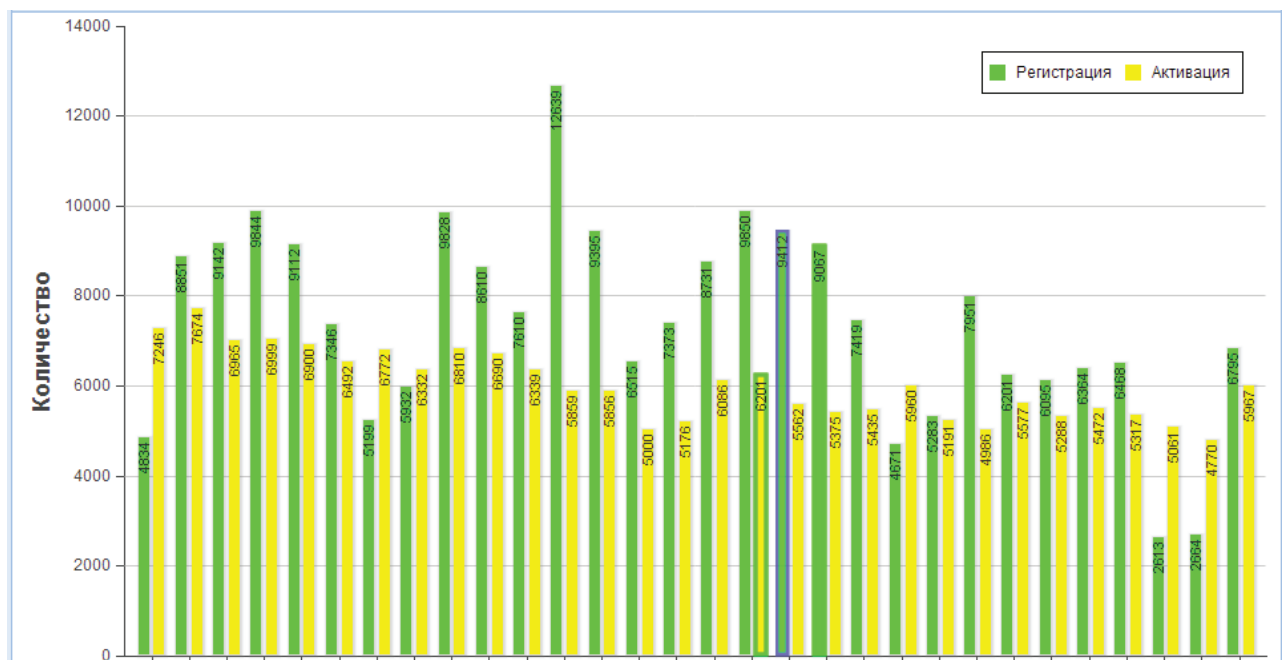


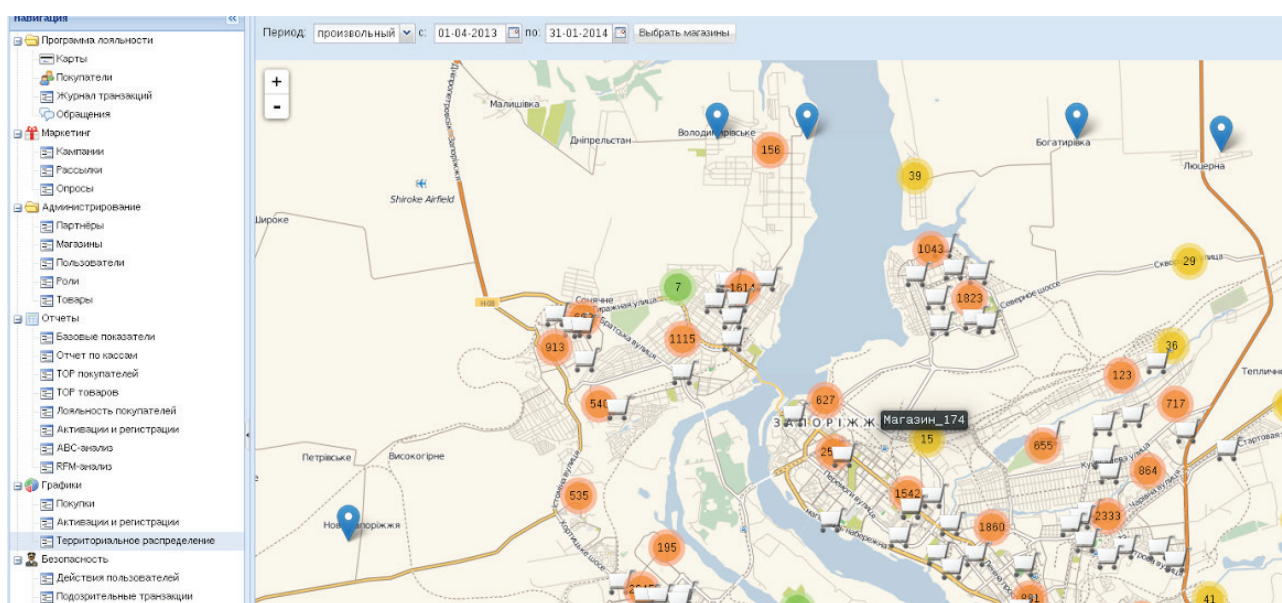
Диаграмма «Активации и регистрации»

информация об активациях и регистрациях карт в графическом виде за выбранных промежутков времени с указанным интервалом.



Графический отчет «Территориальное распределение»

позволяет отображать на карте положение магазинов и плотность покупателей для выбора местоположения новых магазинов.





Система предупреждений

позволяет отслеживать действия зарегистрированных пользователей.

Cardlab Loyalty Solutions :: Demo Вы вошли как cardlab (Выйти)

Навигация

- Программа лояльности
 - Карты
 - Поккупатели
 - Журнал транзакций
 - Обращения
- Маркетинг
 - Кампании
 - Рассылки
 - Опросы
- Администрирование
 - Партнёры
 - Магазины
 - Пользователи
 - Роли
 - Товары
- Отчеты
 - Базовые показатели
 - Отчет по кассам
 - ТОР покупателей
 - ТОР товаров
 - Лояльность покупателей
 - Активации и регистрации
 - ABC-анализ
 - RFM-анализ
- Графики
 - Покупки
 - Активации и регистрации
 - Территориальное распределение
- Безопасность
 - Действия пользователей

Начало периода: 2013-09-01 Конеч периода: 2013-09-30 Действие: Блокировка карт не менее 1 раз

Корректировка баланса
Блокировка карт
Активация карт

Экспорт в CSV

Количество	Номер карты	Логин	Имя	
2	2900000399204	admin	Администратор	2013-09-03 14:18:12
1	2900000390881	admin	Администратор	2013-09-03 14:18:34
1	2910000055840	manager	Менеджер	2013-09-17 15:11:54
1	2910000699877	manager	Менеджер	2013-09-19 11:35:05
1	2910002850122	manager	Менеджер	2013-09-24 10:10:19
1	2910008750242	manager	Менеджер	2013-09-24 10:38:16
1	2910003863527	manager	Менеджер	2013-09-18 10:46:29
1	2900000165168	manager	Менеджер	2013-09-23 09:11:37
1	2910000986359	manager	Менеджер	2013-09-26 11:10:52
1	2900000390802	manager	Менеджер	2013-09-26 11:35:09
1	2910000443708	manager	Менеджер	2013-09-24 14:51:28
1	2910001363883	manager	Менеджер	2013-09-26 13:39:16
1	2910005016365	manager	Менеджер	2013-09-26 14:00:29
1	2910000845342	manager	Менеджер	2013-09-11 13:56:24
1	2910003810422	manager	Менеджер	2013-09-20 13:09:17
1	2900000340336	manager	Менеджер	2013-09-26 15:31:33
1	2910002149028	manager	Менеджер	2013-09-05 16:19:12
1	2900000195882	manager	Менеджер	2013-09-25 10:45:55
1	2910000698146	manager	Менеджер	2013-09-23 10:24:59
1	2900000544628	manager	Менеджер	2013-09-06 10:22:36
1	2910007123795	manager	Менеджер	2013-09-25 11:52:33
1	2910003344569	manager	Менеджер	2013-09-03 13:37:46
1	2900000431515	manager	Менеджер	2013-09-20 17:20:09
1	2910004120766	manager	Менеджер	2013-09-23 13:08:00
1	2910001716177	manager	Менеджер	2013-09-12 11:16:21



Отчет «Подозрительные транзакции»

исключает возможность злоупотреблений, выявляя подозрительные транзакции для дальнейшего анализа.

Период: произвольный с: 01-09-2013 по: 30-09-2013 Скрыть фильтры Построить отчет Excel Справка

Фильтры: Режим: разбить по кассам и кассирам Число транзакций: 5 Сумма начисленных бонусов: 100

Сумма потраченных бонусов: 100 Логика: ИЛИ

Магазин	Касса	Кассир	Номер карты	Число транзакций	Начисленных бонусов	Списанных бонусов
Магазин_36	983	3 322	29000001943635	97	760.2	0.00
Магазин_43	1 984	4 181	2910003555484	26	64.23	0.00
Магазин_61	1 901	2 871	29000001750882	22	69.66	10.00
Магазин_120	1 508	2 121	2910001905595	22	37.29	5.00
Магазин_78	1 973	4 212	2900000102330	21	78.96	0.00
Магазин_136	1 518	2 151	2910003024454	21	10.11	0.00
Магазин_87	2 014	4 301	2900000278165	19	12.78	15.00
Магазин_203	1 462	0 531	2910002377605	19	44.73	0.00
Магазин_85	2 007	4 281	2910003618943	19	58.11	0.00
Магазин_196	1 638	0 812	2910009084162	19	10.65	5.00
Магазин_209	963	0 212	2990000038579	18	18.36	50.00
Магазин_238	1 542	2 721	2910001640755	18	30.96	25.00
Магазин_38	1 418	0 121	2910002374468	18	2.4	0.00
Магазин_126	1 702	4 043	2900000858008	17	32.1	0.00
Магазин_51	2 043	4 821	2900000929715	17	96.99	255.00

Нам доверяют



Сеть
супермаркетов
«**FIX PRICE**»
(Россия)



Линия
магазинов **EVA**
ООО «РУШ»
(Украина)



Салоны
брендовой
оптики
«**Айкрафт**»



Магазины для
автомобилистов
«**АВТОМАГ**»
(Россия)



Сеть магазинов
«**Созвездие
Красоты**»
(Россия)



Сеть
зоомагазинов
«**МИСКА**»
(Москва)



Доставка товаров
для животных
«**Pet Express**»
(Москва)



Сеть
магазинов
нижнего белья
«**Милавица**»



Сеть кафе
с доставкой
«**Автосуши**»
(Россия)

Отзывы



Даже при условии, что кассы одновременно осуществляют **5-10 обращений в минуту**, программный комплекс CardLab Loyalty Solutions, развернутый на сервере средней мощности, способен обрабатывать **500-700 кассовых устройств**.

FIT (France Informatique & Technologie)



CardLab Loyalty Solutions проявили себя **надежным деловым партнером**, решая все наши задачи. Хотелось бы отметить клиентоориентированность и готовность CardLab к **конструктивному сотрудничеству** в наших интересах.

Сеть магазинов **«Созвездие Красоты»**



Возможность гибкого и **многопрофильного анализа** покупательской аудитории, предоставляемая программой, позволяет нам принимать **верные и своевременные решения**.

Благодаря внедрению программы в магазинах **увеличилось количество** постоянных покупателей и **возросла частота** совершаемых покупок.

ЗАО **«Пет Проджект»** — сеть зоомагазинов **«Миска»**



Мы высоко оценили сервисную поддержку **профессионалов** CardLab, предложивших решение для каждой нашей задачи.

ЗАО «Столичная торговая компания **«Милавица»**

Мы договоримся!

Мы знаем проблемы розницы и, опираясь на свой опыт, знаем пути их решения. Программы лояльности являются приоритетным направлением нашей работы.

В отличие от других:

- ▶ CardLab — компактная **команда профессионалов**.
Мы принимаем решения и реализовываем их в кратчайшие сроки.
- ◀ Мы занимаемся только программами лояльности.
Мы — **профильные специалисты**, и никто не знает этот бизнес лучше нас.
- ▶ Мы не тиражируем стандарты. Каждому клиенту мы предлагаем отдельное, **максимально эффективное решение** его бизнес-задач.
- ◀ Мы универсальны и работаем по принципу «**все включено**»: от формулировки задач и разработки дизайна подарочных карт до организации службы поддержки.

Гарантии

Мы предоставляем Вам открытую гарантию.

До начала проекта мы гарантируем Вам, что в итоге Вы будете удовлетворены сотрудничеством с нашей компанией.

Мы готовы отказаться от оплаты или предоставить альтернативную услугу, если Вы будете недовольны. Это возможно при условии, что и Вы готовы увеличить оплату проекта, если его результаты превзойдут Ваши ожидания.

Контакты

www.cardlab.ru — о самой компании

www.loyalty.name — о системе лояльности и CRM

www.giftnonstop.com — о подарочных картах

Адрес для электронных сообщений: info@cardlab.ru

Контактный телефон: +7(495) 778-43-83

Благодарим за внимание!