

# Marino Fidelitynet

**La fidelización de clientes es garantía de continuidad para cualquier negocio.**

**Entre las nuevas posibilidades que ofrece el e-commerce destaca la capacidad de la empresa para fidelizar a sus clientes de forma sugestiva, ofreciéndole incentivos para mantener activa la confianza en sus productos.**

El camino abierto por las nuevas tecnologías en materia de telecomunicaciones está propiciando la afluencia de nuevas técnicas comerciales que, unidas a las tradicionales, configuran un enfoque global destinado a mantener e incrementar el volumen de negocio.

En este marco se sitúa MARINO FidelityNet, una solución en entorno web que permite diseñar un sistema de fidelización de clientes de calidad. La integración con MARINO ERP, como extensión tecnológica, es total. Por otra parte, la plataforma puede funcionar igualmente de forma independiente sin necesidad de disponer de ningún otro software.

El responsable de la empresa únicamente establece una correspondencia, mediante una sencilla asignación de puntos, entre el volumen de compra de sus clientes y los diferentes premios disponibles. Igualmente, la empresa puede realizar promociones especiales en la que ofrezca determinados obsequios por compras específicas.

A todo ello se une la opción de configurar informes periódicos que se enviarán directamente a la compañía para conocer el estado de sus promociones y las solicitudes que realicen cada uno de sus clientes.



## Entorno de Administración

- Acceso remoto a través de Internet, de forma segura mediante nombre de usuario y contraseña.
- Creación de usuarios, detallando datos relevantes para su utilización en campañas específicas de fidelización (fecha de nacimiento, nombre de parientes, aficiones, etc.).
- Asignación de contraseñas y fórmulas para el cálculo de puntos.
- Registro histórico del extracto de puntos de cada usuario.
- Acceso al estado de cada una de las solicitudes realizadas y pendientes.
- Creación de promociones especiales, incluyendo la posibilidad de determinar los periodos de vigencia.
- Definición de múltiples catálogos de obsequios.
- Creación de la lista de obsequios detallando toda la información necesaria como la descripción, periodo de disponibilidad, puntos necesarios o la foto del artículo.

- Acceso total a los datos personales y posibilidad de actualizarlos en cualquier momento.
- Acceso al extracto de puntos de forma detallada, incluyendo el registro histórico de puntos acumulados, solicitudes realizadas, promociones y total de puntos.
- Consulta de obsequios ordenados por catálogo.
- Posibilidad de realizar filtros combinados por tipo de catálogo y por número de puntos.
- Presentación básica de la relación de obsequios disponibles, visualizando la descripción breve,

una imagen en miniatura de cada elemento y el número de puntos requerido.

- Posibilidad de consultar el obsequio de forma detallada, con la información y la imagen ampliada.
- Creación intuitiva de solicitudes de obsequios.

## Integración de búsquedas

- Herramienta para la realización asistida de búsquedas de obsequios.



- Impresión en formato carta de hojas de certificado de puntos y saldo disponible, pudiendo informar al cliente de otras campañas comerciales.

## Portal del cliente

- Acceso remoto a través de Internet, de forma segura mediante nombre de usuario y contraseña.
- Información inmediata sobre el número de puntos disponibles.

