

Z początkiem października ruszyła sprzedaż nowego produktu lojalnościowego LaSer Polska. Gift Pack to gotowy program kart podarunkowych dostarczany wraz z kartami, zapewniający pełną funkcjonalność i niezależność od lokalnych warunków technologicznych przedsiębiorców.

Gift – ponieważ to karty podarunkowe, a Pack – ponieważ wszystko znajduje się w jednym, eleganckim opakowaniu.

Adresatami nowego produktu są małe i średnie przedsiębiorstwa, do tej pory często pomijane w wielkich programach lojalnościowych i szukające sposobu na uatrakcyjnienie swojej oferty. Jest to pierwszy tego rodzaju produkt w Polsce. Gift Pack jest odpowiednikiem tradycyjnych bonów towarowych, czy dużych programów lojalnościowych.

Narzędzie przeznaczone jest dla wszystkich sektorów handlu i usług, zapewniając identyczną funkcjonalność co inne, standardowe programy kart podarunkowych. Gift Pack jest zupełnie niezależny od wszelkich systemów kasowych lub terminali POS, a dodatkowo gwarantuje wydawcy karty, całkowitą niezależność w definiowaniu parametrów kart. Jego przyjazna aplikacja internetowa pozwala na pełne zarządzanie programem oraz umożliwia klientom dostęp do salda karty przez Internet. Aby zarządzać programem kart podarunkowych potrzebny jest jedynie dostęp do Internetu, a przyjazna platforma transakcyjna zapewnia takie aspekty jak: aktywację kart podarunkowych, dokonywanie zakupów kartami, doładowanie kart, historię transakcji, generowanie raportów, itp. Gift Pack to ciekawy pomysł na kartę podarunkową dla wszystkich tych biznesów, które nie wiedzą jeszcze jak zwiększyć liczbę klientów, a jednocześnie utrzymać tych stałych. Dodatkową zaletą programu jest szybkość dostosowania wyglądu i parametrów kart do danej branży. Właściciele małych i średnich biznesów mogą wybierać spośród kilkudziesięciu wzorów i kolorów kart, a cały proces zamówienia odbywa się online.

„Gift Pack spełnia całkowicie misję LaSer Polska. Zgodnie z hasłem „a creative customer-value company” chcemy dostarczać nie tylko największym graczom rozwiązań wspomagających utrzymanie klientów i zachęcenie nowych. Istotą produktu jest niski koszt jego wdrożenia oraz łatwa i szybka obsługa kart online. Proces sprzedaży został tak przygotowany, aby pozwalał na podpisanie zamówienia Gift Packa już podczas pierwszego spotkania z przyszłym wydawcą kart. Obserwujemy już znaczące zainteresowanie ze strony właścicieli salonów fryzjerskich, małych sieci handlowych, czy małej gastronomii, co przekonuje nas, że do tej pory nisza mniejszych graczy w obszarze produktów lojalnościowych nie była należycie zagospodarowana” – mówi Krzysztof Rogaliński, business development manager w LaSer Polska.

Rogaliński przedstawia konkretny przykład korzyści, które może osiągnąć właściciel salonu fryzjerskiego: „Inwestując stosunkowo niewielkie środki w gotowy do użycia program kart, właściciel może spodziewać się wyższej częstotliwości wizyt klientów, a więc i wyższego obrotu. Poza tym – dochód z niewykorzystanych kart to dla niego czysty zysk, zaś łatwość obsługi programu online umożliwia zaplanowanie i wdrożenie własnych kampanii promocyjnych.”

LaSer Polska planuje w najbliższym czasie kampanię promocyjną swojego produktu.

W ten sposób firma chce ugruntować swoją pozycję na rynku jako pierwszego w Polsce wystawcy kart podarunkowych nowego formatu.

LaSer Polska