

La fidelización del cliente llega a través del móvil

Con motivo del Mobile World Congress de Barcelona, la empresa IdeaKnow ha lanzado un sistema de fidelización para clientes de restaurantes y comercios con el objetivo es que el usuario pueda disfrutar de las ventajas de su local favorito a través de su móvil.

Con motivo del Mobile World Congress de Barcelona, la empresa IdeaKnow ha lanzado un sistema de fidelización para clientes de restaurantes y comercios mediante una aplicación móvil disponible en Iphone y Android. El objetivo es que el usuario pueda disfrutar de las ventajas de su local favorito a través de su móvil.

Se trata de un innovador concepto de relación con el cliente en el que éste sale recompensado. Su campo de aplicación es muy amplio, desde restaurantes a tiendas de moda o cualquier negocio de venta al público y quien la utilice puede aprovecharse de ofertas, descuentos e incluso regalos.

El sistema detecta al usuario a través de la geolocalización y le da la bienvenida con una notificación Push al entrar en el restaurante. La personalización puede ser tal que se puede incluso premiar especialmente a los clientes más asiduos y por tanto, que más consuman.

Con este sistema también sale ganando el negocio, al dar un valor añadido a su marca crea un vínculo con el cliente que propicia que éste vuelva. Ampliar el volumen de los clientes es fundamental, pero es mucho más rentable conservar a un cliente y ampliar las prestaciones que le ofrecemos que captar a uno nuevo, se trata de dar motivos al cliente para que lo siga siendo.

La aplicación, se personaliza en función de cada modelo de negocio. Puede reconocer al usuario a través de la geolocalización y darle la bienvenida con una notificación Push al entrar en el local, ayudar al negocio a recordar las preferencias de sus clientes o premiar especialmente a los más asiduos y por tanto, que más consumen.

La demostración se ha llevado a cabo en el Restaurante Collage del Grup Ferré en Barcelona. Durante la comida, a los comensales se les iluminó un objeto que tenían en la mesa equipado con un código QR y tecnología NFC. Los clientes que accedieron al código descargaron una aplicación que, desde un primer momento, les notificaba que se les registraba en el sistema y si habían sido premiados. Los ganadores eran recompensados al instante recibiendo, entre otros premios, cafés gratis o botellas de cava. El objeto de soporte, en este caso una botella de vino, varía dependiendo del negocio.

Ideaknow, empresa líder en España en Banca Móvil e Innovación en proyectos tecnológicos, busca revolucionar el concepto de fidelización del cliente a través del retorno del beneficio y la interacción

digital con éste. En los próximos meses la marca, con gran presencia en el mercado asiático, estará también en China con un importante proyecto.

Datos de contacto:

Ideaknow

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Gastronomía](#) [Marketing](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Restauración](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>