

TarjetasFidelizacion.es, líder en Fidelización de Clientes, pone en marcha TEMPLARIUM.CLUB

La asociación de comerciantes TEMPLARIUM de Ponferrada, confía en TarjetasFidelizacion.es para poner en marcha el sistema de fidelización con una primera tirada de 10.000 tarjetas.

TarjetasFidelizacion.es idea el plan de fidelización y le da forma con el uso de su tecnología, siempre de última generación, adaptada al 100% a las exigencias del RGPD

El día 22 de noviembre se presentó en la Cámara de comercio de Ponferrada la tarjeta de fidelización de Templarium.club. Más de 40 comercios del centro comercial abierto de Ponferrada se han adherido al plan de fidelización de TEMPLARIUM.CLUB orquestado por TarjetasFidelización.es, área de la empresa Byte Factory.es, con una tirada inicial de 10.000 tarjetas para consumidores.

Cada comercio adherido tiene flexibilidad para definir su propio plan de fidelización. Una forma sencilla de poner un ejemplo es un comercio que decide que por cada 150€ consumidos en su establecimiento se generará de forma automatizada un cupón descuento que el cliente recibirá por SMS y que podrá disfrutar en un plazo de 30 días. El sistema MaxFid permite al comercio conocer con detalle la evolución de la campaña y poder decidir si varía el tipo de actuación comercial o continúa en la misma línea.

La flexibilidad para que cada comercio adherido pueda establecer su plan de fidelización de forma independiente genera que el cliente final tenga un abanico de posibilidades muy interesante y que sienta la motivación de realizar sus compras en los comercios de Templarium.club. Un valor añadido muy importante es que la Asociación también puede hacer campañas a nivel global, como pueden ser SORTEOS, PROMOCIONES, CUPONES que se pueden canjear una única vez en el comercio elegido por el cliente y FELICITACIONES de cumpleaños entre otros.

La comunicación directa con los clientes finales y la cuantificación de resultados es una parte importante de MaxFid que destaca sobre sus competidores.

Los clientes podrán hacerse con la tarjeta de TEMPLARIUM bien, dándose de alta en la web de Templarium.club y yendo a recoger la tarjeta al comercio elegido por el cliente o en cualquiera de los comercios adheridos, teniendo así el cliente final, tanto la alternativa online como tradicional. La tarjeta física es un refuerzo de imagen corporativa de la asociación de comercio urbano de TEMPLARIUM pero no es imprescindible para que el plan de fidelización funcione ya que los usuarios del plan de fidelización pueden identificarse con su móvil o con su DNI si lo han introducido a la hora de darse de alta en el sistema.

La experiencia de Byte Factory.es en establecer los planes de fidelización en asociaciones o centros comerciales abiertos es extensa ya que los ha puesto en marcha en Cataluña, en Navarra, Madrid y ahora en León (Ponferrada) teniendo siempre unos resultados exitosos.

Para saber más visita www.tarjetasfidelizacion.es o envíanos un correo a comercial@bytefactory.es

Datos de contacto:

BYTE FACTORY SYSTEMS, S.L.

bytefactory.es

987242425

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

Categorías: [Moda](#) [Marketing](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>