

# Дисконтная система: разработка и внедрение

советы и примеры для сети розничных магазинов  
среднего ценового сегмента

# Решаете вопрос о внедрении дисконтной системы? Воспользуйтесь нашими советами

## Цель

основной целью дисконтной системы является привлечение и удержание наиболее прибыльных клиентов. Так же электронная база клиентов дает дополнительные возможности по работе с клиентами и создает базу для дальнейшего внедрения CRM-систем.

## Средний чек

средний чек в магазинах - 1200 рублей, за 1 месяц совершается примерно 3600 покупок на сумму от 3000 руб и выше.

## Начальный тираж карт

целесообразно печатать начальный тираж 10 000 шт, которого хватит примерно на первые 3 месяца

## Условия получения карты

- **3%** скидка выдается при единовременной покупке или нескольких покупок (при предъявлении чеков) на сумму 3 000 - 9 999 руб.
- **5%** скидка выдается при единовременной покупке на сумму от 10 000 – 29 999 руб.
- **7%** скидка при сумме покупок от 30 000 руб и выше
- для получения карты необходимо заполнить **Анкету**

## Анкета при получении дисконтной карты

- ФИО покупателя
- Пол
- дата рождения (для определения возраста и для поздравлений с днем рождения)
- e-mail (если хочет получать новостную рассылку от компании)
- контактный телефон (по желанию)
- паспортные данные (важны при утере карты)

## Данные, которые фиксируются кассиром в электронной системе при выдаче карты

- вышеперечисленные анкетные данные
- дата выдачи дисконтной карты
- место выдачи карты
- ФИО кассира, выдавшего карту
- сумма каждой покупки по данной карте

Данные фиксируются автоматически

## Общие условия действия дисконтных карт

- Карта является **накопительной** и действует во всех магазинах сети. Карта неименная и может передаваться третьим лицам
- **Чтобы получить карту**, достаточно совершить покупку на сумму от 3000 рублей либо накопить чеков на сумму от 3000 рублей и обменять их на дисконтную карту в любом магазине сети
- При накоплении на карте пороговой суммы **процент скидки по карте повышается** и становится
  - 5%** - при накоплении 10 000 рублей
  - 7%** - при накоплении 30 000 рублей

## Общие условия действия дисконтных карт

**Карта не действует** в период распродаж и специальных акций.

**Скидки не суммируются**, однако, карту необходимо предъявить кассиру для фиксирования факта совершения покупки с ее использованием

**При совершении одновременной покупки товара со скидкой и товара по регулярной цене:**

- на товар со скидкой дополнительная скидка по карте не распространяется, сумма этого товара идет в накопление на карту
- на товар по регулярной цене скидка по карте распространяется
- сумма этого товара идет в накопление на карту

## Общие условия действия дисконтных карт

- Владельцы **5%** и **7%** дисконтных карт получают возможность **участия в специальных акциях**
- **В случае утери дисконтной карты**, новая карта соответствующего номинала может быть выдана только при условии совпадения паспортных данных с указанными в Анкете
- **Сумму накоплений** можно узнать на кассе
- **Срок действия дисконтных карт** - бессрочно



# Условия возврата товара, приобретенного с применением дисконтных карт

## При наличии накопленной суммы на карте

- из накопленной суммы вычитается и списывается сумма возврата
- процент скидки изменяется с учетом изменения накопленной суммы, то есть может быть снижен (если на карте была накоплена сумма 3200 рублей, а потом был совершен возврат на сумму 400 рублей, остаток по карте составил 2800 рублей, соответственно, скидки такая карта не имеет. Надо совершить покупку минимум на 200 рублей, чтобы получить 3% скидку по карте)

**Карта постоянного покупателя» является собственностью сети,**

которая оставляет за собой право изменять условия действия «Карты постоянного покупателя».

### **Порядок замены дисконтной карты**

В случае утери дисконтной карты, необходимо предоставить паспорт и заполнить анкету. Накопленная сумма при этом сохраняется. Карта может быть восстановлена по учетным данным, имеющимся в сети магазинов

### **Порядок получения скидок по карте**

- Для получения скидки дисконтная карта предъявляется менеджеру торгового зала до подсчета стоимости покупки.
- **Кассир обязан спросить у покупателя наличие дисконтной карты перед пробитием чека.**

## Кто может пользоваться дисконтными картами?

- Дисконтные карты **не являются именными**. Поэтому для получения более значительных скидок, клиент может передавать карту родственникам, друзьям и знакомым.
- Между тем, **участие в специальных акциях** для владельцев дисконтных карт могут принимать **только владельцы карт**, заполнившие анкеты.

## **Технологический признак карт**

- карты со штрих-кодом
- неименные

## **Информация, размещенная на дисконтной карте**

- название компании, логотип
- сайт
- адреса и телефоны магазинов
- Все дисконтные карты выглядят одинаково, меняется только сумма скидки на ней

## **Использование базы дисконтных карт**

- рассылки (новости, поздравления с днем рождения)
- опросы
- аналитика по держателям карт

# Стоимость и сроки изготовления дисконтных карт

## Стоимость изготовления

ориентировочно 65 000 руб

## Параметры карты

- тираж 10 000 карт
- размер 87\*54мм, толщина 0,76мм,
- белый пластик, 4+4, со штрих-кодом

## Сроки изготовления карт

8-10 рабочих дней

**Общая длительность проекта по внедрению дисконтной системы** (включая внутренние согласования, работу IT-отдела)

ориентировочно 4 мес.

[welcome@mdconsulting.ru](mailto:welcome@mdconsulting.ru)