

DojoClub

Fedeltà e riacquisto

Un programma fedeltà guidato da un agente: punti, livelli, premi e inviti, e per ogni cliente il motivo giusto per tornare, al momento giusto.



Guardatelo al lavoro

video, dettagli e demo
dojoagent.it



DojoClub Fedeltà e riacquisto

Un programma fedeltà guidato da un agente: punti, livelli, premi e inviti, e per ogni cliente il motivo giusto per tornare, al momento giusto.

IL PROBLEMA

Far tornare chi ha già comprato costa molto meno che trovare un cliente nuovo. Ma i clienti si dimenticano del negozio, e senza un motivo per tornare non tornano.

COME LAVORA

- 01** Crea e gestisce il programma: punti per acquisti, recensioni, compleanni e inviti, livelli con i vantaggi che decidete voi.
- 02** Per ogni cliente capisce quando sta per riacquistare o sta per perdersi, e propone il premio o il messaggio giusto.
- 03** Misura cosa porta il programma, contro chi non ne fa parte; premi e campagne partono con il vostro sì.

COSA DECIDETE VOI

- ✓ Quanti punti vale ogni acquisto e cosa si ottiene salendo di livello.
- ✓ Quali clienti richiamare e con quale offerta, entro i limiti che scegliete.
- ✓ Ogni messaggio ai clienti parte dopo il vostro sì.

NELLA DEMO, SUL VOSTRO NEGOZIO

Con l'accesso agli ordini, la demo mostra i vostri clienti per livello e chi l'agente proporrebbe di richiamare, con il messaggio.

LAVORA BENE INSIEME A



DojoCart

Recupero carrelli

Capisce perché un cliente ha lasciato il carrello e sceglie come recuperarlo: un promemoria, la spedizione gratuita o un incentivo, solo quando serve.



DojoStock

Disponibilità e riassortimento

Avvisa i clienti quando un prodotto torna, raccoglie chi lo aspetta e vi dice cosa riordinare prima che finisca.

LAVORA CON

Shopify

Klaviyo

WhatsApp

COME PARTIAMO

1

Ci mandate il sito

Prepariamo la demo con i vostri prodotti.

2

La guardiamo insieme

In una call: voi fate le domande, noi la mostriamo.

3

Si attiva sul vostro negozio

Con le vostre regole, un agente alla volta.



Volete vederlo sul vostro negozio?

info@dojobytes.com • dojobytes.com/prenota

DojoBytes