

دستگاه باشگاه مشتریان چیست | کاربرد، مزایا و معایب

خلاصه مقاله: دستگاه باشگاه مشتریان چیست؟ دستگاه باشگاه مشتریان ابزاری ساده و هوشمندانه است که در جهت جمع آوری شماره تلفن مشتریان معمولاً در کسب‌وکارهایی که به صورت روزانه مشتریان حضوری دارند استفاده می‌شود. با استفاده از این دستگاه مشتریان می‌توانند با ورود مستقیم شماره موبایل خود در باشگاه مشتریان عضو...

۶ دقیقه
زمان مطالعه۱۴۰۴/۰۸/۱۹
آخرین بروزرسانیصبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

جستجو

فهرست مطالب

دستگاه باشگاه مشتریان چیست؟

مزایای دستگاه باشگاه مشتریان

معایب دستگاه باشگاه مشتریان

انواع مدل دستگاه باشگاه مشتریان

دستگاه باشگاه مشتریان برای چه مشاغلی مناسب...

نحوه استفاده از دستگاه باشگاه مشتریان

۰۱ - ۰۲ - ۰۳ - ۰۴ - ۰۵ - ۰۶ - ۰۷ - ۰۸ - ۰۹ - ۱۰ - ۱۱ - ۱۲ - ۱۳ - ۱۴ - ۱۵ - ۱۶ - ۱۷ - ۱۸ - ۱۹ - ۲۰

اشتراک گذاری



دستگاه باشگاه مشتریان چیست؟

دستگاه باشگاه مشتریان ابزاری ساده و هوشمندانه است که در جهت جمع آوری شماره تلفن مشتریان معمولاً در کسب‌وکارهایی که به صورت روزانه مشتریان حضوری دارند استفاده می‌شود. با استفاده از این دستگاه مشتریان می‌توانند با ورود مستقیم شماره موبایل خود در باشگاه مشتریان عضو شوند. دستگاه باشگاه مشتریان به نرم‌افزار باشگاه مشتریان متصل می‌شود و اطلاعات را به نرم‌افزار منتقل می‌نماید. برای درک بهتر، می‌توان به **کاربرد باشگاه مشتریان** در کسب‌وکارها نگاهی داشت.



مزایای دستگاه باشگاه مشتریان

این دستگاه‌ها با اتصال به نرم‌افزارهای باشگاه مشتریان و اجرای برنامه‌های وفادارسازی می‌توانند مستقیماً درآمد کسب و کارهای را افزایش دهند. در ادامه به مزایای اصلی دستگاه باشگاه مشتریان و برنامه‌های آن می‌پردازیم:

افزایش وفاداری مشتریان

با ثبت شماره تلفن مشتری و اطلاع رسانی درباره‌ی برنامه‌های وفاداری باشگاه مشتریان، احساس تعلق به یک جمع و اعتماد به خدمات یک برند در بین مشتریان افزایش پیدا می‌کند.

تکرار خرید و افزایش ارزش خرید

افزایش احساس رضایت و وفاداری در بین مشتریان موجب تشویق آنان به تکرار خرید، امتحان کردن محصولات جدید و حتی هزینه‌ی بیشتر برای محصولات و خدمات خاص می‌شود که می‌تواند به صورت مستقیم سوددهی یک کسب و کار را بالاتر ببرد.

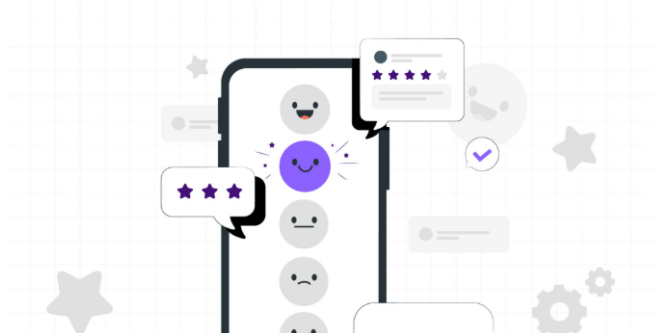
جمع آوری اطلاعات ارزشمند از مشتریان

ثبت شماره موبایل مشتریان در درازمدت می‌تواند منجر به ایجاد یک پایگاه موقت از مشتریان شود که در برنامه‌های وفاداری می‌توان از آن‌ها استفاده کرد. در قدم‌های بعدی با ثبت اطلاعات خرید مشتریان می‌توان این پایگاه مشتریان را تقویت کرد.

ایجاد مزیت بین رقبای

کسب و کاری که برای ارتقای وفاداری در بین مشتریان برنامه ریزی می‌کند و امکانات خاصی مثل دستگاه باشگاه مشتریان در فروشگاه‌ها یا مراکز ارتباط با مشتری تهیه می‌نماید در ذهن مشتریان ارزشی بیشتر از کسب و کارهای دیگر خواهد داشت و تبدیل به اولویت اول در هنگام خرید خواهد شد.

آشنایی با **مزایای باشگاه مشتریان** به کسب‌وکارها کمک می‌کند ارزش واقعی دستگاه را بسنجند



معایب دستگاه باشگاه مشتریان

دستگاه باشگاه مشتریان با طراحی ساده و کاربردی خود مزایای زیادی برای بهبود برنامه‌های باشگاه مشتریان ایجاد می‌کند. این دستگاه با اتصال به نرم‌افزار باشگاه مشتریان در وقت، هزینه و بهبود روند دریافت اطلاعات مشتریان کمک می‌کند. ممکن است در استفاده از این دستگاه چند چالش محدود وجود داشته باشد که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنیم:

هزینه های اولیه

هزینه خرید و تهیهی این دستگاه برای تمام شعبات کسب و کار هرچند که قیمتی مناسب و منطقی دارد، باید در نظر گرفته شود.

شرایط استفاده

دستگاه باشگاه مشتریان باید به برق و اینترنت متصل باشد و با نرم‌افزار باشگاه مشتریان هماهنگ سازی شود. باید نرم‌افزاری را انتخاب کنید که برای کسب و کار شما مزایای کافی داشته باشد و برنامه‌های وفادارسازی مثل سطح بندی مشتری یا تخفیف‌های پله‌ای را پوشش دهد.

ضرورت مشارکت مشتری

این دستگاه به گونه‌ای طراحی شده است که بدون دخالت فروشنده مشتری مستقیماً شماره موبایل خود را وارد کند اما درخواست از مشتریان برای وارد کردن شماره موبایل ممکن است نرخ مشارکت را مقداری کاهش دهد. بهتر است امکان وارد کردن شماره توسط فروشنده نیز وجود داشته باشد. خصوصاً در کسب و کارهایی که مشتریان روزانه زیادی دارد (مثل هایپرمارکت‌ها)، سرعت انتقال اطلاعات باید در بالاترین حد ممکن باشد. قبل از استفاده از دستگاه، بررسی **ایده باشگاه مشتریان** مسیر طراحی را شفاف می‌کند.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



انواع مدل دستگاه باشگاه مشتریان

تمام انواع دستگاه‌های باشگاه مشتریان شامل ذخیره سازی بدون محدودیت شماره‌های تلفن همراه هستند و می‌توانند با اتصال به نرم‌افزار باشگاه مشتریان امکاناتی مانند دسته بندی مشتریان و تنظیم خودکار ارسال پیامک‌ها را ارائه دهند. ویژگی‌های نرم‌افزار باشگاه مشتریان اهمیت زیادی دارند و مهم ترین قدم در بهبود برنامه‌های وفاداری محسوب می‌شوند.

انواع ظاهری این دستگاه‌ها می‌تواند شامل مدل‌های دکمه ای، لمسی و با نمایشگرهای مختلف باشد.

دستگاه باشگاه مشتریان برای چه مشاغلی مناسب است؟

این دستگاه به طور کلی برای کسب و کارهایی با لوکیشن فیزیکی که به دنبال راه حلی برای حفظ مشتریان و وفادارسازی آنان هستند مناسب است. فروشگاه‌ها، رستوران‌ها، کافی شاپ‌ها، کلینیک‌ها، مجموعه‌های خدماتی و... که معمولاً مشتریان به صورت حضوری به آنان مراجعه می‌کنند می‌توانند با استفاده از این دستگاه سرعت در ثبت اطلاعات مشتریان را بالاتر ببرند و در مراحل بعدی با استفاده از نرم‌افزار باشگاه مشتریان از اطلاعات ثبت شده برای بهبود تعاملات و وفادارسازی مشتریان ارزشمند خود استفاده کنند. برای کسب و کارهای کوچک، استفاده از **باشگاه مشتریان رایگانی** می‌تواند جایگزین مناسبی باشد.

در صنایعی مثل مد و پوشاک، ترکیب انوماسیون با برنامه‌های وفاداری باعث شکل‌گیری سیستم‌هایی مثل **باشگاه مشتریان برای فروشگاه پوشاک** شده است که تجربه خرید را کاملاً شخصی‌سازی می‌کند.



نحوه استفاده از دستگاه باشگاه مشتریان

استفاده از این دستگاه به ساده ترین شکل ممکن در سه مرحله انجام می‌شود:

۱. اتصال دستگاه به برق و اینترنت
۲. یکپارچه سازی با پلتفرم باشگاه مشتریان مثل نرم‌افزاری سی آر ام
۳. وارد کردن شماره‌های مشتریان

[بیشتر بخوانید](#)

[خرید و قیمت نرم افزار باشگاه مشتریان | مقایسه و انتخاب - اوج ابری](#)

نرم‌افزار لازم برای استفاده از دستگاه باشگاه مشتریان

دستگاه باشگاه مشتریان به تنهایی کارکرد محدودی دارد و حتماً برای بهره برداری کامل از آن باید به یک نرم‌افزار با ویژگی‌های لازم متصل شود. وظیفه اصلی پلتفرم‌های باشگاه مشتریان ثبت اطلاعات مشتری، ثبت امتیازات، مدیریت طرح‌های وفاداری و تولید گزارش از عملکرد طرح‌ها است.

۱. با اتصال دستگاه باشگاه مشتریان به نرم‌افزار آن می‌توانید:
بعد از ثبت شماره مخاطبان کسب و کار خود را بر اساس ویژگی‌های خاص مثل سابقه خرید تقسیم بندی کنید.
۲. برای هر گروه از مشتریان پیامک‌های خاص یا مناسبتی ارسال کنید.

۳. تخفیف‌ها، کوپن‌ها، سیستم امتیازدهی و دیگر برنامه‌های وفاداری برای تکرار خرید تدارک ببینید. همچنین باید نرم‌افزاری را انتخاب کنید که برای کسب و کار شما مزایای کافی داشته باشد و برنامه‌های وفادارسازی مثل سطح بندی مشتری یا تخفیف‌های پله‌ای را پوشش دهد. در مدارس، استفاده از **نرم‌افزار باشگاه مشتریان مدارس** باعث بهبود تعامل با دانش‌آموزان و والدین می‌شود.



بهترین انتخاب برای نرم‌افزار باشگاه مشتریان چیست؟

اگر به دنبال یک نرم‌افزار کامل و در عین حال ساده برای مدیریت اطلاعات و برنامه ریزی باشگاه مشتریان خود هستید بهتر است نگاهی به نرم‌افزارهای حرفه‌ای تر با قابلیت‌های ویژه مثل نرم‌افزار سی آر ام بیاندازید. سی آر ام یک سیستم جامع است که برای بهبود ارتباطات و مدیریت اطلاعات، خصوصاً اطلاعات مشتریان طراحی شده است. در صورت استفاده از باشگاه مشتریان نرم‌افزار سی آر ام داده‌های ثبت شده در باشگاه می‌تواند برای بهبود دیگر بخش‌های کسب و کار مثل کمپین‌های بازاریابی مورد استفاده قرر بگیرد.

همچنین این نرم‌افزار به شما قابلیت‌هایی مثل ارتباطات چندکاناله با مشتریان ارائه می‌دهد و با گزارش‌ها تحلیلی کمک می‌کند بهره وری برنامه‌های عملیاتی خود را بسنجید و برای بهبود آنان برنامه ریزی کنید.

اجرای برنامه‌های وفاداری مثل اعمال تخفیف روی خرید مشتریان می‌تواند به صورت خودکار در سیستم سی آر ام تعریف شود و با کاهش احتمال خطای دستی در وقت و هزینه‌های شما نیز صرفه جویی کند.

نرم‌افزار سی آر ام به شما کمک می‌کند در طرح ریزی برنامه‌های وفادارسازی مشتری در باشگاه مشتریان بتوانید ارتباطات خود با مشتریان را شخصی سازی کنید، به عنوان مثال در ابتدای پیام از نام آنان استفاده کنید یا با توجه به خرید قبلی، پیشنهادات مرتبط ارائه دهید.

نتیجه‌گیری

فرقی نمی‌کند که کسب و کار شما در چه اندازه‌ای است یا در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند، حتی شعبات شما در شهرهای مختلف می‌توانند با استفاده از یک نرم‌افزار CRM به صورت هماهنگ به یک دید ۳۶۰ درجه از مشتریان دست پیدا کنند و ارتباطات خود را ارتقا دهند. انتخاب یک دستگاه باشگاه مشتریان مهم است اما نرم‌افزاری که به آن متصل می‌گردد اهمیتی دو چندان دارد؛ چون کارکرد اصلی دستگاه را نرم‌افزار با پلتفرم باشگاه مشتریان آن تعیین می‌کند.

سیستمی را انتخاب کنید که علاوه بر اطمینان از امکان یکپارچه سازی با دستگاه باشگاه مشتریان، با وبسایت شما نیز یکپارچه شود و مشتریان بتوانند از طریق ثبت مشخصات خود در وبسایت شما نیز به صورت خودکار عضو باشگاه مشتریان شوند.

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگری با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

سوالات متداول

اگر پاسخ سوالاتان را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

- کنفرانس تصویری اوج ابیری و Google Meet چه تفاوتی در کاربرد دارند؟
- از نظر کیفیت صدا و تصویر، کدام گزینه عملکرد بهتری دارد؟
- آیا برای استفاده از کنفرانس اوج نیاز به نصب نرم‌افزار است؟
- از نظر امنیت و حفظ داده، چه تفاوتی وجود دارد؟
- کدام گزینه برای جلسات سازمانی مناسب‌تر است؟
- در برقراری ارتباط تصویری، تفاوتی در سرعت اتصال وجود دارد؟
- آیا امکان اشتراک‌گذاری صفحه در کنفرانس اوج وجود دارد؟
- کدام سرویس از نظر هزینه استفاده به‌صرفه‌تر است؟
- آیا کنفرانس اوج از مرورگرهای مختلف پشتیبانی می‌کند؟
- آیا کنفرانس اوج می‌تواند جایگزین Google Meet در سازمان‌ها باشد؟

صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



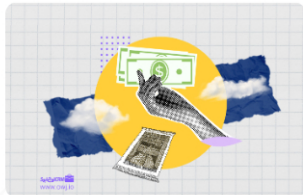
نام
ایمیل

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

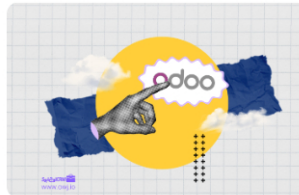
فرستادن دیدگاه

مقالات پیشنهادی



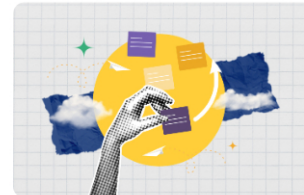
بازگشت مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶

نرم‌افزار بازگشت مشتریان برای فروشگاه فروش | ویژگی‌ها
خلاصه مقاله: چرا فروشگاه فروش شما به بازگشت مشتریان نیاز دارد؟ فروشگاه‌هایی که هنوز با روش‌های سنتی کار کنند، دارد برای مشتری تلاش می‌کند که دیگر وجود ...



Odoo ERP ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۷

خرید و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل
خلاصه مقاله: تا به حال چند بار نام نرم‌افزارهای قدرتمند مختلف مثل Odoo به گوشتان خورده است؟ حتما شما هم به دنبال بهترین گزینه‌ها برای رشد و ...



CRM ۱۴ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۸/۱۳

بهترین نرم افزار CRM در سال ۲۰۲۵ | نظرات کاربران + تحلیل کارشناسان
خلاصه مقاله: بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین‌المللی اجازه دهید بی‌مقدمه برویم سر اصل مطلب و لیست بهترین نرم افزار CRM را در اختیار شما بگذاریم. در ...

با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.				
ماژول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت‌های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستگیر ۳۵، بین بیهوشون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	ویدیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۵۱-۳۱۷۷۷۰۰۰
کارمندان	شرکت‌های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج انبری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	آکادمی اوج	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالی‌ها و کلیتیک‌های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	وبینار	سیاست حریم خصوصی	