

MOBITEL UMJESTO LOYALTY KARTICE?

Mobilni šoping dobiva novo lice: umjesto loyalty kartica trgovina, kojih se svakim danom u novčaniku gomila sve više, sada ćemo nositi samo - mobitel!

Piše: Jasmin Redžepagić



Loyalty program na mobitelima ima i novu uporabnu vrijednost: Kupci više ne moraju biti vjerni dućanu, već proizvodu

Umjesto novčanika uskoro ćemo nositi samo mobitel - obećanje je to koje smo vam dali još davnih dana, a ako ste se pitali kako ta ideja napreduje, evo jednog velikog koraka koji nas vodi tome cilju. Možda još uvijek ne možete ostaviti listu kući, ali zato sve one silne kartice koje vas živciraju po novčaniku, a koje pokazujete blagajnicama u trgovinama (a uzeli ste karticu samo zato što više niste mogli slušati "Imate li X-karticu? Ne? Želite li je imati? Ne?! Nemoguće, mora da ste skrenuli s uma!") i ne služe ni za što drugo nego za posjet određenoj trgovini možete mirne duše ostaviti kod kuće. Naime, *loyalty* kartice upravo su zamijenjene - našim omiljenim *gadgetom*, mobilnim telefonom. Čime su dobile i sasvim novu uporabnu vrijednost: kupci više ne moraju biti vjerni samo trgovini, već i određenom proizvodu.

Skupljanje bodova

Nije ova usluga revolucionarno inovativna, jer je mnoge napredne zemlje već imaju i rado koriste, pa smo od hrvatskih tvrtki koje se bave mobilnim rješenjima i očekivali ovakav korak. Mobilno rješenje koje će zamijeniti karticu vjernosti i u hrvatskim trgovinama razvile su zajedničkim naporima tvrtke Megafon i Lamaro. Prvi korisnik ovog naprednog sustava u Lijepoj našoj je lanac trgovina Lantea grupe, pa od početka studenog

kupci u gotovo 200 različitih prodavaonica uživaju u pogodnostima prikupljanja bodova vjernosti na - mobitelu. "Ovo je jedinstveno mobilno rješenje na hrvatskom tržištu i revolucionarna usluga koja Hrvatsku svrstava među najnaprednija tržišta mobilnih servisa", ponosan je Marin Maletić, direktor tvrtke Lamaro.

Ipak, iako je s ovom uslugom prva krenula Lantea grupa, očekujemo kako će mnogo manji igrači na hrvatskom tržištu pohrliti po ovo rješenje. Naime, osim vjernosti dućanu, mobilno rješenje omogućuje i vjernost proizvodu - što su do sada kartice izuzetno rijetko omogućavale. "Ova mobilna usluga posebno je dobra za sve *loyalty* programe koji ne ovise o prodajnom mjestu", odao nam je Maletić, što znači da ćemo uskoro moći biti lojalni omiljenom piću, cipelama, tabletama protiv glavobolje i svim ostalim proizvodima koje kupujemo, a koji će na ambalaži imati kod koji ćemo slati SMS porukom te na taj način sakupljati bodove na svojem *loyalty* računu.

Jeftino i jednostavno

"Ideja je super, jer u potpunosti zamjenjuje karticu, a dućani ne moraju imati niti poseban uređaj za provlačenje kartica, kao što je to bio slučaj do sada. Ukratko, za kupca je ovo mobilno rješenje idealno: jednostavno je, a uvijek ima mobitel sa sobom i ne mora se više opravdavati prodavačici

jer je zaboravio karticu," rekao nam je Mario Splivalo, voditelj razvoja u Megafonu. Kako to izgleda u praksi? "Ukratko, blagajna koja izdaje račun generira kod, koji kupac nakon toga šalje putem SMS poruke na određeni broj. Sustav taj kod veže uz broj mobilnog telefona i svaki put kad kupac pošalje poruku sustav računa koliko je bodova prikupljeno na tom broju telefona i vraća kupcu poruku s tom informacijom. Kupac u svakom trenutku može i provjeriti koliko bodova je prikupio, slanjem jedne SMS poruke", objasnio nam je Splivalo. "U trenutku kad kupac želi potrošiti svoje bodove, odnosno zamijeniti ih za neki proizvod ili popust u dućanu, ovisno o tome što mu je na raspolaganju, daje svoju šifru, koju mu je sustav dodijelio, blagajnici koja šifru provjerava i određeni broj bodova skida s računa. Blagajna može biti spojena na Internet, pa blagajnica može šifru provjeriti preko Weba ili podatke zatražiti od službe za korisnike. No budući da u dućanima često blagajne nisu spojene na Internet, naše rješenje je prilagođeno i toj situaciji. Ono što smatramo najvažnijim je da je *loyalty* program na mobitelu jednostavan i za kupca i za osoblje na prodajnom mjestu."

Nadamo se da će uskoro i mnoge druge trgovine uvesti ovo efikasno rješenje, jer iskreno - jedva čekamo da se riješimo svih tih silnih kartica!