



**NEO GRUP**  
MANAGEMENT



# FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

“Pensado para  
la gestión de  
Clientes”

#### Requisitos mínimos:

- Procesador Intel Pentium® o superior
- 512 mb. memoria RAM. 1024 mb. para equipos con base de datos
- 500 mb. espacio libre en disco duro
- Microsoft Windows XP o superior
- Microsoft Internet Explorer 6.0 o superior
- Microsoft SQL Server 2005 o SQL 2005 Express

Neo Retail®. Es una herramienta de trabajo muy intuitiva y fácil de utilizar. Cubre las necesidades de gestión de su local, cadena de locales o franquicias, estando perfectamente integrada en nuestra plataforma NEO BUSINESS SOLUTIONS®.

Su diseño modular permite adaptar su funcionamiento a las necesidades reales de cada negocio.

#### Características generales:

- Este módulo ha sido desarrollado para un entorno monopuesto, o un sistema multipuesto.
- Basado en entorno PC con lector de tarjetas (Chip, banda magnética o código de barras) o bien mediante búsquedas y asignación manual.
- Permite a comercios, pequeñas empresas y franquicias, poner en marcha un sistema de fidelización completo, con estadísticas y análisis posterior.

#### Principales características:

- Base de datos de clientes centralizada.
- Alta de clientes centralizada o descentralizada (en tienda).
- Posibilidad de utilizar tarjetas (magnéticas, códigos de barras o proximidad), para la identificación del cliente.
- Posibilidad de asignar tickets a cliente.
- Posibilidad de diferentes tarifas por cliente.
- Cuentas de saldo por cliente, tanto de puntos como de dinero.
- Posibilidad de recargas de saldo en las cuentas.
- Acumulación de puntos por venta.
- Transformación de puntos en saldo de dinero.
- Consulta de cuentas y estadísticas.

#### Funcionalidades:

- Cobros en diferido a clientes fidelizados, mediante la generación de facturas de un periodo determinado.
- Posibilidad de generar diferentes tarifas especiales de venta, a clientes fidelizados.
- Posibilidad de generar descuentos por clientes fidelizados.

#### Estadísticas e informes:

- Ventas de clientes por periodo de tiempo.
- Ventas de clientes por grupo, familia, subfamilia y artículos.
- Ventas de clientes por tramo horario.
- Comparativas de ventas de clientes entre periodos.
- Estadísticas de productos más vendidos por clientes.
- Ventas de clientes por forma de pago.

