**Clienti Frequenti**

Questa è una campagna individuale che premia i clienti assidui. Il fatto che questa campagna venga definita *individuale*, significa che una volta impostata, si attiverà in automatico e senza ulteriore bisogno di azioni ogni qualvolta è necessario. Decidi dopo quante visite ed in che arco di tempo i possessori della tua card riceveranno una promozione automatica.

Con la regola dei**Clienti Frequenti**decidi il numero di visite dopo il quale il cliente riceverà una offerta a scadenza automatica da parte della tua attività. Definisci l’arco temporale entro cui queste visite/acquisti devono accadere e imposta il premio che vuoi dare i tuoi clienti.

Questa regola automatica ha il grande pregio di attivarsi in automatico e permettere alla tua attività una volta impostata, di concentrarsi solo sul lavoro di servizio alla clientela. Ogni volta che un cliente raggiungerà il numero di visite necessario, nel tempo da te descritto LoyaltyAutomated invierà un sms e/o una email al cliente in questione per ringraziarlo, magari invitandolo a ritirare un omaggio per conto della tua attività, o per fare un acquisto usando un bonus o uno sconto in %.

La regola Clienti Frequenti è una promozione che è consigliata per quelle attività che vogliono incentivare i proprio clienti a tornare spesso, o almeno un minimo di volte in un periodo definito di tempo. E’ un’ottima idea promozionale per:

* Parrucchieri,
* Centri Estetici,
* Ristoranti,

La regola Clienti Frequenti invia:

* sms
* e/o email

Puoi inviare ai tuoi clienti:

* Un Buono Spesa da spendere
* Uno Sconto da Utilizzare
* Un Buono da utilizzare per richiedere un Servizio o un Prodotto Gratuitamente.

Con LoyaltyAutomated hai l’opzione di attivare anche più regole automaticamente, ad esempio puoi impostare di attivare la regola come segue:

1. Alla 5 volta che il cliente usa la card o si fa riconoscere nel tuo punto vendita il giorno seguente gli invii un ringraziamento magari insieme ad un coupon su un prodotto specifico.
2. Alla 10 volta che usa la card o si fa riconoscere nella tua attività lo ringrazi in modo più coinvolgente perchè se una persona viene 10 volte, è segno che è un cliente affezionato. Per cui si merita un Bonus o un Prodotto o servizio Omaggio
3. Alla 50 esima volta che entra da te e spende, è praticamente una dichiarazione d’amore. Non si parla più di cliente, ma di una persona di famiglia e come tale va considerato. Non sono molte le persone del genere, ma quelle che ci sono vanno tenute strette. Invita il cliente ad un servizio personalizzato. Offrigli una cena, o chiedigli cosa vuole da te. Fa in modo che si superi la relazione azienda / cliente ed entra in empatia con lui/lei.