

Storyous presenta su nuevo programa de fidelización digital

Permitirá a bares, cafeterías y restaurantes que operan con Storyous crear campañas de fidelización dirigidas a sus clientes y a las que estos tendrán acceso desde cualquier dispositivo móvil. Este programa de fidelización sustituye las tradicionales tarjetas o cupones y tiene como objetivo retener a los clientes e incentivar las visitas al establecimiento

Storyous, el primer sistema de gestión y control de la información diseñado exclusivamente para el sector de la restauración, ha presentado su nuevo programa de fidelización digital.

A través de esta nueva funcionalidad, los usuarios de Storyous podrán, además de gestionar y controlar la marcha de su negocio fácilmente y desde cualquier lugar, poner en marcha campañas específicas que les ayuden a retener e incentivar las visitas a sus establecimientos.

El Programa de Fidelización de Storyous permite que los establecimientos inicien una comunicación bidireccional con sus consumidores y ofrecerles experiencias más efectivas y dirigidas a lo que les interesa.

Ventajas para el establecimiento

Fácil de usar.

Personalizable.

Permite modificar las promociones en función de las necesidades específicas del establecimiento en cada momento.

Incremento de las visitas y ventas.

Información detallada sobre los gustos y preferencias de sus clientes.

Mejora de la imagen del establecimiento.

Sistema de alertas (ventanas emergentes) a clientes a través de sus móviles con las promociones activas o, por ejemplo, si se encuentran cerca del establecimiento.

Ahorro de costes: fidelizar a un cliente cuesta 6 veces menos que captar a uno nuevo, además del ahorro que supone en campañas específicas y menos efectivas en otro tipo de canales digitales (adds, mailings masivos).

Ventajas para el cliente

Cómodo y fácil de usar sin tener que llevar en sus billeteras numerosas tarjetas.

Fácil acceso al programa de fidelización (desde su dispositivo móvil, en cualquier momento y cualquier lugar).

Siempre informados de las promociones activas.

Ahorro al poder conseguir, por ejemplo, bebidas, menús, postres gratuitos o en condiciones especiales.

Mayor facilidad a la hora de canjear sus beneficios.

Siempre disponible: no es necesario que el cliente se acuerde de llevar la tarjeta o cupón de cada promoción.

“La fidelización de clientes es el gran reto de la hostelería, ganarnos a aquellos que tienen una buena primera experiencia y lograr que nos promocionen orgánicamente es clave para la buena marcha de un negocio. Ayudar a los bares, restaurantes y cafeterías que ya operan con Storyous a incentivar el regreso de sus clientes es la razón por la que hemos apostado por incluir esta nueva funcionalidad”, señala Jana Šrámková, directora de expansión de Storyous.

Datos de contacto:

Miranda Bravo

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce Software Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>