[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Madrid el 19/06/2018

# [Storyous presenta su nuevo programa de fidelización digital](http://www.notasdeprensa.es)

## 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: [https://www.notasdeprensa.es/storyous-presenta-su-nuevo-programa-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nacional Marketing E-Commerce Software Restauración

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)