Profil Konsultan Moka

Universitas Prasetiya Mulya - Bisnis

2018 - 2020| Sales Executive - Moka2020 - Sekarang| City Operations Lead - Moka



Samuel Gitoharsono City Operations Lead - Moka

Materi

Goal



Loyalty Program



Tips Mengumpulkan Data Customer



Tips Menggunakan Data dan Feedback Customer untuk kepentingan bisnis



Benefit Loyalty Program untuk meningkatkan penjualan

Mengoptimalkan Omzet dengan 2 cara berikut:



мока

Pentingnya Memiliki Data Customer

- Ketahui profil customer Anda
- Tak kenal maka tak sayang
- Kenali customer kalian lebih dalam dari 4
 tipe data yang bisa dilihat dari Customer List di moka
- Komunikasi yang sesuai dengan target profil customer Anda akan membangun relasi yang yang kuat agar customer Anda tetap loyal terhadap bisnis Anda



Personal & Demographic Data

> Onsite Behaviora Data

	A	В	С	D	E	F	G	н	1
1	Name	Email	Phone	Birthday	Sex	Address	City	State	Zip Code
12	abcdefghijk		+62819625313	25-11-2005					
13	Aci		+628217963336	69					
14	adad	test@test.com	+628210914918	3240					
15	adam	janji@hotmail.co	+628523698522	03-01-1980	male				
16	adam		+628128273823	308					
17	adi		+628214523336	66					
18	adi		+628125622365	5					
19	adi		+62812365547		female				
20	adinata	adhinata@gmail	+628389285812	27					
21	Adinda Kurniawa	abc12@mailinat	+62800000002	02-12-1980	female	alammat 1			
22	Adun Birawan	add@mailinator.	+62800000007	01-10-1980	male				

Transactional Data

Membership Data

Blast Komunikasi

Segmentasi komunikasi, contoh:

- Promo untuk lokasi tertentu
- Promo dengan gender tertentu
- Promo dengan umur tertentu

Personal & Demographic Data	Zip Code
Onsite Behavioral Data	

Transactional Data

Membership Data

1	J	К	L
Code	Customer Since	Last Visit	Total # of orders
	25-11-2020	21-01-2021	2
	09-03-2021	15-04-2021	1
	15-05-2020	02-07-2020	3
	06-03-2019	22-11-2019	27
	13-05-2020	13-05-2020	1
	09-04-2019	09-04-2019	1
	10-04-2019	10-04-2019	2
	16-04-2019	16-04-2019	2
	04-12-2019	10-12-2019	3
	16-10-2018	02-04-2019	7
	16-10-2018	14-12-2018	8
	28-07-2021	30-08-2021	1
	16-10-2018	14-02-2019	4
	16-10-2018		0
		A REAL PROPERTY AND A REAL	20 C

Blast Komunikasi

Segmentasi komunikasi, contoh:

- Menyapa pelanggan yang sudah lama tidak datang kembali
- Reminder anniversary berlangganan, tahun ke-1, tahun ke-5, dst

L	М	N	0	P
Total # of orders	Amount This Mo	Amount This Yea	Amount Lifetime	Amount Average
2		315600	330600	165300
1		990000	990000	990000
3			57737.5	19245.83333
27			4879113.25	180707.8981
1			43000	43000
1			130000	130000
2			310000	155000
2			423000	211500
3			55000	18333.33333

Blast Komunikasi

Segmentasi komunikasi, contoh:

- Memberikan apresiasi terhadap pelanggan yang paling banyak melakukan transaksi, dari total order / bulan ini / tahun ini / lifetime
- Menyapa pelanggan yang belum datang kembali di bulan ini / tahun ini
- Mengetahui berapa rata-rata transaksi spesifik terhadap segmentasi lain

Personal & Demographic Data

> Onsite Behavioral Data

Transactional Data

Membership Data

Personal & Demographic Data

> Onsite Behavioral Data

Transactional Data

Membership Data

Q	R	S	Т
Member Since	Current Point Ba	Reward Redeem	Member Spending
15-12-2020	71		330600
13-05-2020	8		43000

Blast Komunikasi

Segmentasi komunikasi, contoh:

- Mengingatkan poin yang dimiliki oleh pelanggan
- Melihat siapa yang paling rajin menukarkan poin
- Digabungkan dengan segmentasi lain, seperti mengingatkan poin kepada pelanggan yang belum datang lagi bulan ini, agar bisa datang kembali

Pastikan Anda Selalu Melakukan Hal Berikut:



Memasukkan data customer



Lengkapi data customer



Analisis data customer Anda

Cara Mengekspor Data Customer dalam Bentuk Excel

Piliha	n ini berguna jika Anda sudah memiliki database pelang		٩	
1.	Login ke backoffice Moka.	3.233 NON-LOYALTY MEMBER	R	3 LOYALTY MEMBER
2.	Pilih menu CUSTOMERS.	Name	Customer Since	Member Since
3.	Tekan Customers List.	A	03-07-2019	
4.	Klik Import/Export, lalu pilih Import Customer.	aaa Aaron Sirawman	19-07-2019 06-02-2020	
5.	Tekan Download Our Template.	Adam Light Adilya Gaurav	06-02-2020 06-02-2020	
6.	Buka file tersebut dengan Microsoft Excel dan ikuti lang	kan	06-02-2020	
7.	berikut untuk mengisi format data customer Simpan <i>file</i> tersebut dalam format .csv.	Aimee Reiph	06-02-2020	

8. Ulangi langkah 1-4, masukkan file Anda dengan klik kotak ini, lalu tekan Upload.

Catatan: Mengimpor pelanggan hanya akan menambah akun pelanggan yang baru. Pelanggan yang sudah ada dalam database Moka, namun tidak terdapat di file CSV tidak akan terhapus. Import / Expor

Lifetime Spending Rp. 72.000 Rp. 0 Rp. 0

2 REWARDS REDEEMED

Points

Mengganti format CSV Excel - Windows

- 1. Buka menu Control Panel pada PC/laptop Anda.
- 2. Klik menu Language & Region.
- 3. Ganti format region menjadi English (United States).
- 4. Ganti format short date menjadi dd-MMM-yy.
- 5. Klik Apply dan OK.
- 6. Lakukan kembali proses *export* melalui Backoffice.
- Setelah dilakukan penyesuaian format region menjadi United States, data pada Excel akan kembali sesuai format standar.

A B C D E F G	н	J K	L	м	N	0	Р	Q	R	S	Т	U 🔺
1 Name, Email, Phone, Birthday, Gender, Address, City, State, Zip Code, Custon	ner Since,Last Visit,T	Fotal # of orders,Amo	unt This Mo	nth,Amou	nt This Yea	ir,Amount	Lifetime,	mount Av	erage,Men	nber Since	Current Po	vint Ba
2 A,a@gmaio.com,+628128 ,,,,,,26-12-2017,,0,0,0,0,0,0,0,0,0												
3 ab,as@gmail.com,+628123456789,13-12-1985,male,,,,,13-12-2017,25-12-20	017,5,562000,562000	,562000,112400,,0,0,0										
4 Ab,ab@gmail.com,+6287												
5 Abba,elmo.tuwaidan93@gmail.com,,12-09-2017,male,,,,,09-11-2017,19-1	2-2017,7,4988500,58	91390,5891390,84162	.142857142	8,,0,0,0								
6 abc,abc@imap.com,+62812 male,meruya ilir,jakarta,indonesia,	,04-10-2017,26-12-20	017,13,1590166.5,2020	216.5,2020	216.5,1554	01.2692307	6922,,0,0,)					
7 Achmad,tes@gmail.com,+6285 0,02-02-1980,male,,,,,07-11-2017,	07-11-2017,3,0,3283	00,328300,109433.333	33333333,,0	,0,0								
8 Adiyat bikin cust sendiri dong huu,adiyatajakaliya@gmail.com,+62800000	00000,,,,,,24-05-2017	7,24-11-2017,22,0,626	831.96,626	4831.96,28	4765.08909	09091,,0,0	,0					
9 Aelmo,asd@gmail.com,+628 .11-01-1992,male,,,,,08-12-2017,1	4-12-2017,3,170846.	5,170846.5,170846.5,5	6948.83333	3333336,14	-12-2017,0	,0,55000						
10 Amelia,amei@gmail.com,+6285246397,22-01-1980,female,meruya ilir,jak	arta, indonesia, ,01-1	10-2017,06-12-2017,8,	8000,19090	00,190900	0,238625,,0	0,0,0						
11 Andik,,+628 ,,male,,,,20-11-2017,20-11-2017,1,0,132825,132825	5,132825,,0,0,0											
12 Andri,,+628777 ,01-01-1980,male,,,,,27-12-2017,27-12-2017,1,1100	000,1100000,1100000	0,1100000,,0,0,0										
13 angela,angela@mail.com,+62	, jakarta, indonesia, ,i	04-10-2017,11-11-201	,11,0,20336	00,203360	0,184872.7	272727272	6,,0,0,0					
14 Annika,annisa@gmail.com,+628 19-07-1989,,No. Safari Dalam	Semarang, Jawa Ter	ngah,80134,19-07-201	,01-10-201	7,8,0,55953	4,559534,6	9941.75,,0	,0,0					
15 arif,arif1@gmail.com,,,,,,21-12-2017,21-12-2017,3,630000,630000,630000	,210000,,0,0,0											
16 Arya,,+628 01-01-1980,male,,,,,07-11-2017,23-12-2017,4,19500	0,1019000,1019000,2	54750,23-12-2017,5,1	195000									
17 Aso,asorezha03@gmail.com,+62	017,21-11-2017,4,0,2	063985,2063985,5159	6.25,,0,0,0									
18 Ayu,,+628 01-01-1980,male,,,,,14-09-2017,10-11-2017,3,0,1147	150,1147150,382383.	3333333333,,0,0,0										
19 Bayu,tri@yahoo.com,+628 6,14-08-1988,male,,,,14-12-2017,14	-12-2017,1,115500,1	15500,115500,115500,	0,0,0									
20 Bebek Goreng,,+628 4,10-11-1954,male,,,,,14-12-2017,,0,0,0,0,0,0,0	0,0,0											
21 bodong,bodong321@gmail.com,+628 ,26-10-2012,male,JL JL JL	terus,xxx,INA,,24-0	5-2017,01-10-2017,7,0	611820.625	,611820.62	5,87402.9	64285714	8,,0,0,0					
22 Budi,budi@gmail.com,,,,,,21-12-2017,21-12-2017,1,210000,210000,21000	0,210000,,0,0,0											
23 Dany. +628	4.4.0.0.0	1		_	_	_						v

1	A	В	с	D	E	F	G	н	1	1	K	L	M	N	0	P	Q	R	S	Т
1	Name	Email	Phone	Birthday	Gender	Address	City	State	Zip Code	Customer	Last Visit	Total # of	Amount T	Amount T	Amount L	Amount A	Member S	Current P	Reward R	Membe
2	A	a@gmaio	62812887799661							26-12-17		0	0	0	0	0		0	0	
3	ab	as@gmail	628123456789	13-12-85	male					13-12-17	25-12-17	5	562000	562000	562000	112400		0	0	
4	Ab	ab@gmai	628776644879							26-12-17		0	0	0	0	0		0	0	
5	Abba	elmo.tuw	aidan93@gmail.co	12-09-17	male					09-11-17	19-12-17	7	4988500	5891390	5891390	841627.1		0	0	
6	abc	abc@ima	6281234588454		male	meruya il	Jakarta	Indonesia		04-10-17	26-12-17	13	1590167	2020217	2020217	155401.3		0	0	
7	Achmad	tes@gma	6285215505480	02-02-80	male					07-11-17	07-11-17	3	0	328300	328300	109433.3		0	0	
8	Adiyat bi	k adiyatajal	62800000000							24-05-17	24-11-17	22	0	6264832	6264832	284765.1		0	0	
9	Aelmo	asd@gma	6285694787480	11-01-92	male					08-12-17	14-12-17	3	170846.5	170846.5	170846.5	56948.83	14-12-17	0	0	550
10	Amelia	amei@gn	6285246397	22-01-80	female	meruya il	i jakarta	indonesia		01-10-17	06-12-17	8	38000	1909000	1909000	238625		0	0	
11	Andik		6281805020011		male					20-11-17	20-11-17	1	0	132825	132825	132825		0	0	
12	Andri		6287776656719	01-01-80	male					27-12-17	27-12-17	1	1100000	1100000	1100000	1100000		0	0	
13	angela	angela@r	6289620716477	01-01-80	female	meruya il	ijakarta	indonesia		04-10-17	11-11-17	11	0	2033600	2033600	184872.7		0	0	
14	Annika	annisa@g	6281234569987	19-07-89		No. Safari	Semarang	Jawa Teng	80134	19-07-17	01-10-17	8	0	559534	559534	69941.75		0	0	
15	arif	arif1@gm	ail.com							21-12-17	21-12-17	3	630000	630000	630000	210000		0	0	
16	Arya		6281807929052	01-01-80	male					07-11-17	23-12-17	4	195000	1019000	1019000	254750	23-12-17	5	1	19500
17	Aso	asorezhaŭ	6282121556000	24-01-80	male					21-11-17	21-11-17	4	0	2063985	2063985	515996.3		0	0	
18	Ayu		6285718681343	01-01-80	male					14-09-17	10-11-17	3	0	1147150	1147150	382383.3		0	0	
19	Bayu	tri@yaho	62856123789456	14-08-88	male					14-12-17	14-12-17	1	115500	115500	115500	115500		0	0	
20	Bebek Go	oreng	628123171374	10-11-54	male					14-12-17		0	0	0	0	0		0	0	
21	bodong	bodong32	6288839920005	26-10-12	male	JL JL JL ter	ххх	INA		24-05-17	01-10-17	7	0	611820.6	611820.6	87402.95		0	0	
22	Budi	budi@gm	ail.com							21-12-17	21-12-17	1	210000	210000	210000	210000		0	0	
23	Dany		628587452153							19.09.17	19.09.17	1	0	83974 4	83974 4	83974.4		0	0	



Mengganti format CSV Excel - Mac

- 1. Buka menu System Preferences pada Mac Anda.
- 2. Klik menu Language & Region.
- 3. Ganti format region menjadi English (United States).
- 4. Klik Apply dan Restart

Excel akan kembali sesuai format standar.



4/1/76, 7:08 AM 1,234.56 \$4,567.89

Keyboard Preferences... Advanced... ?

Melihat dan Menambahkan Data Customer dari Aplikasi Moka

- 1. Buka Aplikasi Moka
- 2. Pilih menu Point of Sale.
- 3. Tekan +Add Customer pada halaman keranjang belanja.
- 4. Tekan Create a New Customer untuk menambahkan customer baru.
- 5. Isi profil pelanggan seperti:
 - a. Name: Isi dengan nama pelanggan (contoh: Wisnu).
 - b. Phone: Isi dengan nomor telepon pelanggan (contoh: 080001234).
 - c. Email: Isi dengan alamat email pelanggan (contoh: abc@mail.com).
 - d. Birthday: Isi dengan tanggal ulang tahun pelanggan (contoh: Apr 19 1987).

Catatan: Nomor telepon wajib diisi.

6. Isi informasi lebih lanjut mengenai detil pelanggan dengan klik Show.

Gender: Pilih antara laki-laki atau perempuan.Address: Isi dengan alamat tempat tinggal pelanggan.City: Isi dengan kota tempat tinggal pelanggan.Province: Isi dengan provinsi tempat tinggal pelanggan.Postcode: Isi dengan kode pos tempat tinggal pelanggan.

7. Tekan tombol **Save** dan sistem akan langsung menambahkan info pelanggan di keranjang belanja.



Tips Cara Menambahkan Data Customer Agar Tidak Ditolak

- Memberikan informasi **benefit** menjadi member loyalty program
- Memberikan informasi bahwa identitas member adalah nomor HP
- Memberikan informasi bahwa untuk menukarkan poin, **harus membawa nomor HP** yang didaftarkan (kode OTP setiap redeem)
- Memberikan informasi, **struk** akan diberikan melalui SMS, dan customer bisa mengecek berapa poin terakhir yang dimiliki
- Hindari meminta data dengan intensi untuk difollow-up, karena tidak ada orang yang suka difollow-up
- Kecuali, memberitahukan benefit apabila mengisi feedback akan mendapatkan hadiah tertentu





Send receipts via email or SMS and collect customer's feedback.

MokaServiceReceipts	SHARE
How was your exp	erience?
\bigcirc	\frown
Rp. 1.150	.000
Rp. 1.150	.000
Rp. 1.150 .	.000
Rp. 1.150 . 04 July 2018 Receipt Number Served By	.000 11:28 6MQTKY Pala Satria
Rp. 1.150 . ⁰⁴ July 2018 Receipt Number Served By Collected By	.0000 11:28 6MQTKY Raka Satria Bobby Moke
Rp. 1.150 . 04 July 2018 Receipt Number Served By Collected By Blue Pink Shirt x 1	.0000 11:28 6MQTKY Raka Satria Bobby Moka Rp. 300.000

Pentingnya Memiliki Feedback dari Customer

- Mengetahui kondisi bisnis Anda langsung dari pengalaman customer tanpa diketahui oleh kasir / karyawan di lapangan
- Menghindari komentar negatif dari pelanggan tersebar di ruang publik
- Mengambil keputusan sesuai dengan apa yang dialami oleh customer dengan data Berdasarkan data transaksi: tanggal, jam, siapa yang melayani, apa saja yang dibeli, hingga pembayaran apa yang digunakan
- Memberikan informasi promo melalui fitur reply dari Feedback dengan SMS Contoh:

Reply dengan kata-kata *click bait*, cantumkan link postingan Instagram untuk info detailnya.



Tanya Jawab 1: Data Customer

Loyalty Program

Hubungan Customer Data dan Loyalty Program



Customer Data

Personal & Demographic Data

Transactional Data

Membership Data Data Activation



Tujuan Loyalty Program: Meningkatkan Omzet!

Ro 250 m

80 500.00

Print Bill

Charge Rp 500.000

Save Ru



- Mereka belanja lebih banyak dibandingkan pelanggan baru
 Lebih mudah untuk menjual
 - barang/produk baru ke mereka

Retention
Recention

- 1. Mereka mempromosikan usaha anda ke orang lain secara "gratis"
- 2. Mereka adalah konsultan terbaik Anda
- 3. Lebih kecil biaya untuk mempertahankan mereka

Bagaimana cara mengatur Loyalty Program untuk bisnis Anda

- 1. Login ke Backoffice Moka. Pilih menu CUSTOMERS.
- 2. Tekan Loyalty Program.
- 3. Klik Create Program.
- Rancang pengaturan
 Loyalty Program and
 Skema Hadiah



Cara Merancang Loyalty Program



2

Tentukan target

Evaluasi

мока	Dashboard	
	✓ ☐ All Outlets ✓ < 1/5/2021 - 31	//5/2021 ~ >
DASHBOARD		
> REPORTS	SALES SUMMARY	
> LIBRARY		
> INGREDIENT	GROSS SALES Rp. 8.350.351	Rp. 7.955.262
> INVENTORY	· ·	
> ONLINE STORE	TRANSACTIONS	AVERAGE SALE PER TRANSACTION
	69	Rp. 115.294

мока	Dashboard	
	✓ All Outlets ✓ < 1	1/6/2021 - 30/6/2021 ~ >
DASHBOARD		
> REPORTS	SALES SUMMARY	
> LIBRARY		
➤ INGREDIENT	GROSS SALES Rp. 16.962.296	NET SALES Rp. 15.494.090
> INVENTORY		
> ONLINE STORE	TRANSACTIONS	AVERAGE SALE PER TRANSACTION
CUSTOMERS	67	Rp. 231.255

Tipe Rewards



Merancang Reward:

Tips Strategi Bisnis dan Psikologi





Long Term Cumulative Points



Coffee Shop

- Register menjadi member dan dapatkan bonus 20 poin
- Kumpulkan 1 poin setiap pembelian 1 Coffee apapun
- Tukarkan poin dengan reward menarik
 - 10 poin untuk FREE Hot/Ice Signature Coffee
 - 15 poin untuk FREE Premium Luwak Coffee

Cocok untuk usaha yang memiliki pilihan produk yang terbatas, program ini mudah dimengerti dan diingat oleh pelanggan.



Retail

- Register menjadi member dan mulai kumpulkan poin
- Kumpulkan 1 poin setiap pembelian senilai Rp 25,000.-
- Tukarkan poin setiap kelipatan 5 poin, dengan minimum pembelian senilai Rp 100,000.-
 - 5 poin untuk diskon Rp 5,000.-
 - 10 poin untuk diskon Rp 10,000.-
 - 15 poin untuk diskon Rp 15,000.-
 - o ...
 - 95 poin untuk diskon Rp 95,000.-
 - 100 poin untuk diskon Rp 100,000.-

=== Budget/cost dengan model ini < 4% dari pemasukan yang akan Anda dapatkan. Berikan opsi reward sebanyak-banyaknya agar pelanggan memiliki lebih banyak kesempatan untuk menukarkan poin mereka.



Laundry

- Setiap pelanggan akan didaftarkan sebagai member secara otomatis, dan mendapatkan bonus 10 poin
- Kumpulkan 1 poin setiap laundry senilai Rp 3,500.-
- Tukarkan 100 poin untuk mendapatkan diskon/voucher senilai Rp 35,000.-

Budget/cost dengan model ini <**10%** dari pemasukan yang akan Anda dapatkan. Program ini mudah dimengerti dan diingat oleh pelanggan

Beauty Care

- Dapatkan disc 15% saat mendaftar menjadi member
- Kumpulkan 1 poin setiap perawatan senilai Rp 100,000.-
- Tukarkan poin dengan reward menarik
 - 10 poin untuk diskon Rp 150,000.- *minimum perawatan Rp 400,0000.-
 - 20 poin untuk diskon Rp 300,000.- *minimum perawatan Rp 600,0000.-
 - 30 poin untuk diskon Rp 450,000.- *minimum perawatan Rp 1,000,0000.-

Budget/cost dengan model ini < 15% dari pemasukan yang akan Anda dapatkan. Berikan opsi reward bertingkat untuk membuat program menjadi lebih menarik.

Rumus Merancang Poin Reward

Ekslusif dibagikan format Excelnya di **grup Diskusi CRM Moka**



Laporan Penjualan -Diskon

мока	Sales						Export
мока 🗸	T All Outlets	•	< 1/1/2020 - 31/12/2020 ~ >				
DASHBOARD							
REPORTS	Sales Summary		Name 🔺	Discount Amount 🔺	Count 🛓	Gross Discount 🔺	Discount Refunded 🔺
Sales	Gross Profit		+8% Kemerdekaan	8%	1	(Rp. 480.000)	*
Transactions	Payment Methods		BCA Credit Card	25%	2	(Rp. 35.000)	
Invoices	Sales Type		Deal Java	30%	2	(Rp. 307.800)	
Shift	Item Sales		Dealoka	40%	1	(Rp. 21.200)	
LIBRARY	Category Sales		Grand Opening	20%	12	(Rp. 100.100)	Rp. 1.800
INGREDIENT	Madifies Calas		Hemat 5K	Rp 5000	1	(Rp. 5.000)	
INVENTORY	wounter sales		Loyalty 75% Discount of Total Sales	75%	2	(Rp. 92.750)	
ONLINE STORE	Discounts		Loyalty Any item in GRWE category	100%	3	(Rp. 2.999.999.997)	
CUSTOMERS	Taxes		Loyalty DOORPRIZE for FREE	100%	1	(Rp. 999.999.999)	
	Gratuity		Loyalty DOORPRIZE for FREE	100%	2	(Rp. 1.999.999.998)	
EMPLOYEES	Collected By		Loyalty Rp 25.000 Discount of Total	Rp 25000	3	(Rp. 75.000)	
TABLE MANAGEMENT	Served By		Loyalty Rp 30.000 Discount of Total	Rp 30000	2	(Rp. 60.000)	
PARTNER SOLUTIONS			Loyalty Rp 35.000 Discount of Total	Rp 35000	2	(Rp. 70.000)	
CAPITAL			Loyalty Rp 40.000 Discount of Total	Rp 40000	1	(Rp. 40.000)	
PAYMENTS 🗧			Loyalty Rp 30.000 Discount of Total	Rp 30000	4	(Rp. 120.000)	
ACCOUNT SETTINGS			Loyalty Rp 35.000 Discount of Total	Rp 35000	6	(Rp. 210.000)	
% 1500970			Loyalty Rp 40.000 Discount of Total	Rp 40000	2	(Rp. 80.000)	
O Tutorials & Help			Total		60	(Rp. 6.002.009.694)	* Rp. 1.800
c//backoffice.mokapos.com/dashboard				4	NGC1		•

Cara mengevaluasi strategi point rewards yang sudah diterapkan

Grup Diskusi CRM Moka



WhatsApp Group bit.ly/wacrmmoka

Waktu Aktif Group: Sesuai Hari dan Jam Kerja

- Free konsultasi dengan konsultan Moka
- Diskusi dan sharing dengan sesama merchant
- **Tips bisnis dengan CRM**
- Undangan webinar selanjutnya
- □ Kompetisi merchant berhadiah

CRM Pro gratis 12 bulan

Kompetisi Merchant Berhadiah CRM Pro Gratis 12 Bulan



WhatsApp Group bit.ly/wacrmmoka

Batas: Jumat 17 Sep 2021

Loyalty Program CRM Pro			Reset Program	Edit Program		
Program Status		Member Registration				
Active Created at 13 Mar 2018 Created by: Samuel Gitoharsono	ON	Registered members: 126 Remaining quota: Unlimited				
Program Configuration						
No expiry date, until deactivated manually. Use SMS validation code for every reward redemption						
Your Loyalty Program						
RD Gsin points from total Rp. spent New members gain 0 points Point rule: Members gain 5 for every Rp. 50.000 spent						
Reward List						
Reward List Redeem Points	Reward					
Reward List Redeem Points 20	Reward 75% Discount of Total Sale (maximu	m value Rp. 10.000)		^		
Reveard List Redeem Points 20 25	Reward 75% Discount of Total Sale (maximu 80% Discount of Total Sale (maximu	m value Rp. 10.000) m value Rp. 25.000)		^		
Reverard List Redeem Points 20 25 33	Reward 75% Discount of Total Sale (maximu 80% Discount of Total Sale (maximu Rp. 50.000 Discount of Total Sale (n	m value Rp. 10.000) m value Rp. 25.000) minimum purchase Rp. 100.000)		A		
Reward List Redeem Points 20 25 33 38	Reward 75% Discount of Total Sale (maximu 80% Discount of Total Sale (maximu Rp. 50.000 Discount of Total Sale (n Rp. 75.000 Discount of Total Sale (n	m value Rp. 10.000) m value Rp. 25.000) wimum purchase Rp. 100.000) minum purchase Rp. 100.000)		A		
Reveral List Redeen Points 20 25 33 30 40	Reward 75% Discount of Total Sale (maximu 80% Discount of Total Sale (maximu Rp. 50.000 Discount of Total Sale (n Rp. 75.000 Discount of Total Sale (n Rp. 100.000 Discount of Total Sale (n	m value Rp. 10.000) m value Rp. 25.000) iriimum purchaise Rp. 100.000) minimum purchaise Rp. 100.000) minimum purchase Rp. 100.000)		^		
Reward List Redeem Points 20 25 33 38 40 42	Reward 75% Discount of Total Sale (maxim 80% Discount of Total Sale (maxim Rp. 50.000 Discount of Total Sale (n Rp. 75.000 Discount of Total Sale Rp. 100.000 Discount of Total Sale Rp. 125.000 Discount of Total Sale	m value Rp. 10.000) m value Rp. 25.000) iirimum purchase Rp. 100.000) iirimum purchase Rp. 100.000) minimum purchase Rp. 100.000)		^		

Let Kirim Screenshot / Foto Loyalty Program yang dibuat

u Tuliskan di caption:

Nama Merchant - IG Merchant

Gain Value: xxxx Rupiah

Gain Points: xx poin

Alasan kenapa dibuat seperti itu

Reward List: Kenapa membuat reward seperti di gambar