

KARTA DECATHLON

najważniejsze informacje



Spis treści

CO TO KARTA DECATHLON?	2
KORZYŚCI DLA KLIENTA	2
KORZYŚCI DLA SKLEPÓW	2
REDYSTRYBUCJA OBROTU Z DECATHLON.PL	2
1. Jak to się dzieje?.....	2
2. Gdzie mogę to sprawdzić?	3
1. Gdzie?	3
2. Ile Twój sklep wyrobił kart za pomocą MyCarda?	3
3. Ile Twój sklep zarobił poprzez załączanie Karty Stałego Klienta?.....	3
JAK KLIENT MOŻE ZAŁOŻYĆ KARTĘ DECATHLON?	4
1. MyCard	4
2. Aplikacja mobilna.....	4
3. Poprzez Decathlon.pl.....	4
PRZYSTĄPIENIE DO PROGRAMU LOJALNOŚCIOWEGO	5
JAK ZNALEŹĆ KONTO KLIENTA W STORES?	5
URUCHOMIENIE MYCARD 2.0 NA TABLECIE VIEWSONIC	6
DOSTĘPNA KOMUNIKACJA.....	8
WYPOSAŻENIE I KOSZTY	9
TRUDNE SYTUACJE.....	Error! Bookmark not defined.

**W razie jakichkolwiek wątpliwości pisz śmiało maila na
adres**

agnieszka.zorawska@decathlon.com

CO TO KARTA DECATHLON?

Jest to indywidualna Karta klienta, który przystąpił do naszego programu lojalnościowego.

KORZYŚCI DLA KLIENTA

1. Wszystkie paragony zapisane na Karcie
2. Bezterminowy zwrot.
3. Bon lojalnościowy 1 zł- 1 ptk, 1000ptk- 20 zł bon lojalnościowy
4. Możliwość wypożyczenia sprzętu
5. Dożywotnia gwarancja na mostek, widelec, rame roweru zakupionego z kartą
6. Gwarantowany przegląd bezpieczeństwa roweru do pół roku od zakupu.

KORZYŚCI DLA SKLEPÓW

- Program Lojalnościowy to nic innego jak narzędzie marketingowe. Wszystkie dane są przetwarzane, wykorzystywane do kontaktu i budowania relacji z klientem.
- Dodatkowo MY, koordynatorzy i liderzy sportu, sami jesteśmy w stanie skontaktować się z wybraną grupą klientów i zaprosić ich przykładowo na wspólny trening.
- Obrót z zakupów klientów na decathlon.pl są redystrybuowane na sklep

REDYSTRYBUCJA OBROTU Z DECATHLON.PL

1. Jak to się dzieje?

Obrót redystrybuowany jest wyłącznie z zamówień internetowych, czyli utworzonych na decathlon.pl

Obrót z zamówień internetowych jest redystrybuowany na sklepy w momencie gdy:

- W formularzu zamówienia klient dołączy swoją Kartę Decathlon przypisaną do danego sklepu, czyli wszystkie karty wyrobione na sklepie Decathlon Targówek, przy załączeniu do zamówienia INTERNETOWEGO będzie wliczać się w obrót Targówka.
**jeśli klient dokona zakupu w sklepie stacjonarnym obrót generowany jest dla sklepu stacjonarnego, nie ważne gdzie klient wyrobił Kartę.*
***zamówienia z Projektu Plus wliczają się w obrót sklepu, w którym zostały stworzone, nawet jeśli klient załączy Kartę przypisaną do innego sklepu stacjonarnego)*
- Klient utworzył kartę samodzielnie, bez przypisania go do sklepu, obrót redystrybuowany jest za pomocą kodów pocztowych.
**Wliczają się w to wszystkie zamówienia internetowe, które klienci utworzyli w strefie 30minut od Twojego sklepu bez przypisania sklepu.*

2. Gdzie mogę to sprawdzić?

1. Gdzie?

Wyniki obrotów z Karty Decathlon możesz w łatwy sposób sprawdzić w zakładkach w Stores.

Wybierasz odpowiednie filtry i mamy wszystkie potrzebne informacje

DECATHLON		Kraje/Region/Sklep		Działy/Stoisko	
Kraje:	Zone DGR :	Region:	Sklep:		
POLAND	PL DGR POLOGNE	Wszystko	Wszystko		
Rok:	Tydzień?:	Okres:			
2018	201828	1 Tydzień			

Numer	PL DGR POLOGNE		PL MAZOWSZE		PL POLNOC		PL 03		PL
	23		32		120		123		14
	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu
Liczba dodanych nowych użytkowników sportu	4 235	-45.7%	~	~	691	-45.5%	563	-53.1%	981
LICZBA NOWYCH UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	9 681	-2.3%	~	~	1 681	+6.3%	1 471	-3.9%	2 150
% przystąpię do programu KSK za pomocą My Carda	85.03%	+90.8%	~	~	86.83%	+107.9%	83.66%	+124.8%	86.95%
% PRZYNALEŻNOŚCI UŻYTKOWNIKÓW SPORTU DLA DANEGO SKLEPU	37.23%	+6.1%	~	~	35.69%	+6.5%	32.02%	+9.6%	39.67%
Mój portfel klientów	1 656 345	+19.7%	~	~	249 010	+21.8%	231 869	+20.2%	355 023
Total number of clients	1 946 466	+26.8%	~	~	295 664	+29.6%	277 282	+28.4%	415 074
% aktywnych klientów	53.67%	-8.8%	~	~	54.12%	-12.5%	49.54%	-10.8%	55.93%
% AKTYWNYCH UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	52.29%	-10.6%	~	~	53%	-13.9%	49.19%	-12%	54.45%
% klientów w bazie - z którymi możemy się kontaktować przez e-mail	47.09%	+5.8%	~	~	51.13%	+2.1%	42.84%	+8%	47.89%

2. Ile Twój sklep wyrobił kart za pomocą MyCarda?

Numer	PL DGR POLOGNE		PL MAZOWSZE		PL POLNOC		PL 03		PL
	23		32		120		123		14
	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu	Wzrost	W dniu
Liczba dodanych nowych użytkowników sportu	4 235	-45.7%	~	~	691	-45.5%	563	-53.1%	981
LICZBA NOWYCH UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	9 681	-2.3%	~	~	1 681	+6.3%	1 471	-3.9%	2 150
% przystąpię do programu KSK za pomocą My Carda	85.03%	+90.8%	~	~	86.83%	+107.9%	83.66%	+124.8%	86.95%
% PRZYNALEŻNOŚCI UŻYTKOWNIKÓW SPORTU DLA DANEGO SKLEPU	37.23%	+6.1%	~	~	35.69%	+6.5%	32.02%	+9.6%	39.67%
Mój portfel klientów	1 656 345	+19.7%	~	~	249 010	+21.8%	231 869	+20.2%	355 023
Total number of clients	1 946 466	+26.8%	~	~	295 664	+29.6%	277 282	+28.4%	415 074
% aktywnych klientów	53.67%	-8.8%	~	~	54.12%	-12.5%	49.54%	-10.8%	55.93%
% AKTYWNYCH UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	52.29%	-10.6%	~	~	53%	-13.9%	49.19%	-12%	54.45%
% klientów w bazie, z którymi możemy się kontaktować przez e-mail	47.09%	+5.8%	~	~	51.13%	+2.1%	42.84%	+8%	47.89%
% UŻYTKOWNIKÓW SPORTOWYCH OSIĄGALNYCH POPRZEZ ADRES E-MAIL	43.54%	+2.8%	~	~	46.82%	-0.8%	39.58%	+5%	44.48%

3. Ile Twój sklep zarobił poprzez załączanie Karty Stałego Klienta?

% aktywnych klientów	53.67%	-8.8%	~	~	54.12%	-12.5%	49.54%	-10.8%	55.93%
% AKTYWNYCH UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	52.29%	-10.6%	~	~	53%	-13.9%	49.19%	-12%	54.45%
% klientów w bazie, z którymi możemy się kontaktować przez e-mail	47.09%	+5.8%	~	~	51.13%	+2.1%	42.84%	+8%	47.89%
% UŻYTKOWNIKÓW SPORTOWYCH OSIĄGALNYCH POPRZEZ ADRES E-MAIL	46.82%	-0.8%	41.98%	-1.9%	45.21%	-1.4%	45.27%	+3.3%	48.18%
Obrot brutto	8 040 735 zł	-4.9%	1 138 557 zł	-13.3%	1 458 220 zł	-6.5%	422 337 zł	-7.8%	991 332
% obrot z KSK	29.7%	+14.8%	25.58%	+19%	27.13%	+30.5%	36.36%	+27.2%	35.25%
% OBROTU UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	29.14%	+14.8%	25.58%	+19%	27.13%	+30.5%	36.36%	+27.2%	35.25%
Koszyk KSK bez pierwszej wizyty	202 zł	-0.1%	181 zł	-8.1%	220 zł	-3.8%	162 zł	+9.3%	228 zł
ŚREDNI KOSZYK UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	204 zł	+0.6%	187 zł	-5.3%	225 zł	-3.2%	164 zł	+10%	229 zł
Średni koszyk niezidentyfikowanych użytkowników sportu	118 zł	-0.7%	112 zł	-1.7%	147 zł	-3.8%	86 zł	-5.5%	123 zł
% przejsc przez kase (zakupów) z KSK	18.47%	+12.6%	16.3%	+20.5%	18.8%	+29.4%	21.89%	+12.9%	22.21%
% ZAKUPÓW DOKONANYCH PRZEZ UŻYTKOWNIKÓW SPORTU	19.27%	+15.7%	17.06%	+25%	19.59%	+33%	22.97%	+16.6%	22.77%
% przejsc przez kase kart NP@ (z nieprawidłowym adresem)	1.16%	-36.6%	0.99%	-23%	0.93%	-43.9%	2.13%	-22.6%	1.45%
% ZAKUPÓW DOKONANYCH PRZEZ UŻYTKOWNIKÓW SPORTU Z AKTYWNYM ADRESEM E-MAIL	1.19%	-35.3%	1%	-22.2%	0.94%	-43.2%	2.23%	-19.1%	1.52%

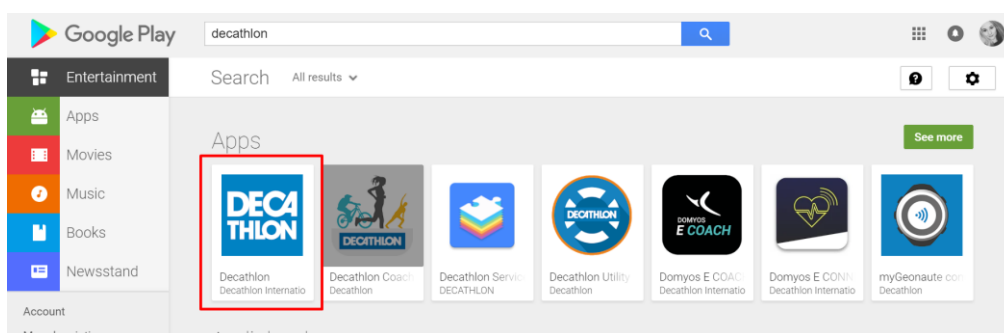
JAK KLIENT MOŻE ZAŁOŻYĆ KARTĘ DECATHLON?

1. MyCard

Klient może założyć poprzez MyCarda, który znajduje się w Twoim sklepie. Jest to aplikacja, która jest dostępna na tablecie Projektów Plus. Aplikacja jest bardzo intuicyjna i łatwa w obsłudze. Tutaj znajdziesz link do zmiany aplikacji na Twoim kiosku na MyCard → <https://drive.google.com/open?id=18Mz9JRspXDsuE2qPC30e4eIzhPiuMP2r>

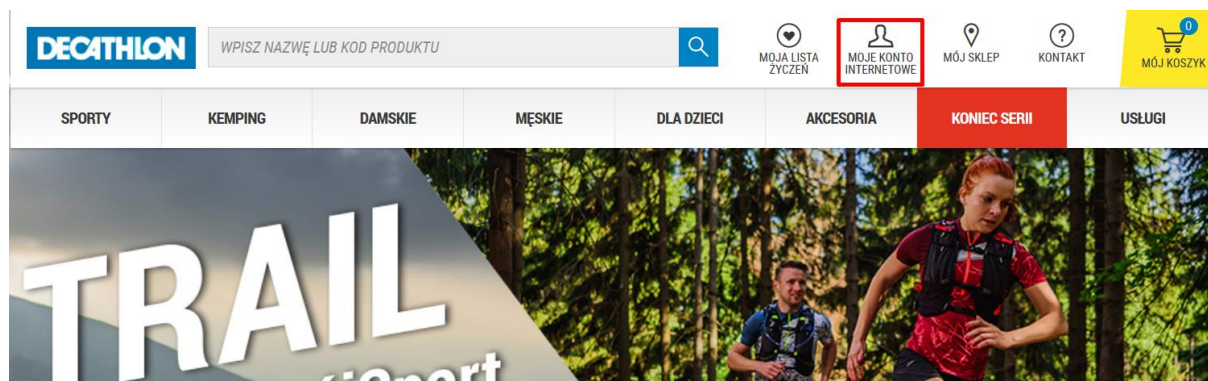
2. Aplikacja mobilna

Klient ma możliwość ściągnięcia aplikacji na swój telefon aby zawsze przy sobie miał swoją Kartę Decathlon. Aplikacje można znaleźć na stronie google play. Jest dostępna zarówno na Adroida jak i Iphony.



3. Poprzez Decathlon.pl

Klient może samodzielnie utworzyć swoją Kartę poprzez założenie konta Decathlon.



Po kliknięciu zostaje przekierowany na stronę z tworzeniem lub logowaniem.



PRZYSTĄPIENIE DO PROGRAMU LOJALNOŚCIOWEGO

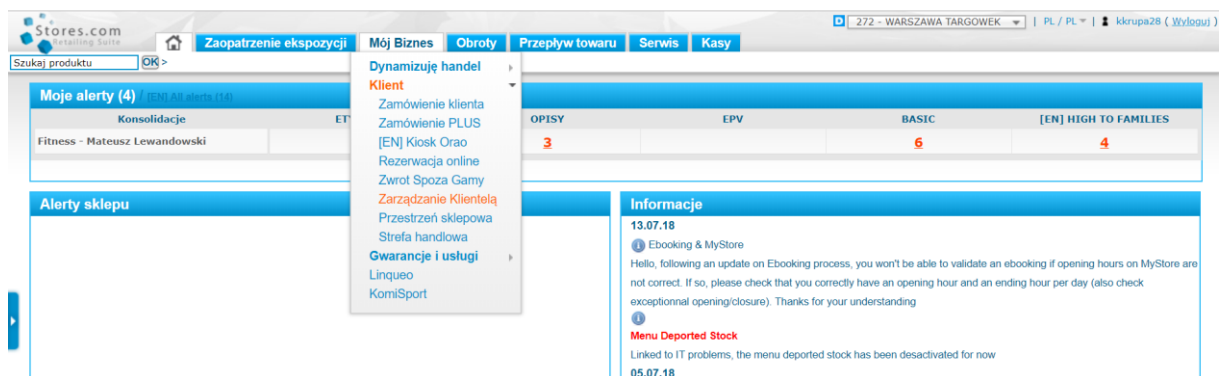
Pamiętajcie, że klient podczas tworzenia swojego konta Decathlon ma możliwość odmówienia przystąpienia do programu lojalnościowego.

Co to znaczy?

W momencie, gdy klient nie zaznaczy podczas tworzenia konta, że chce przystąpić do programu punkty za zakupy nie będą mu się naliczać i nie będzie miał swojej Karty Decathlon.

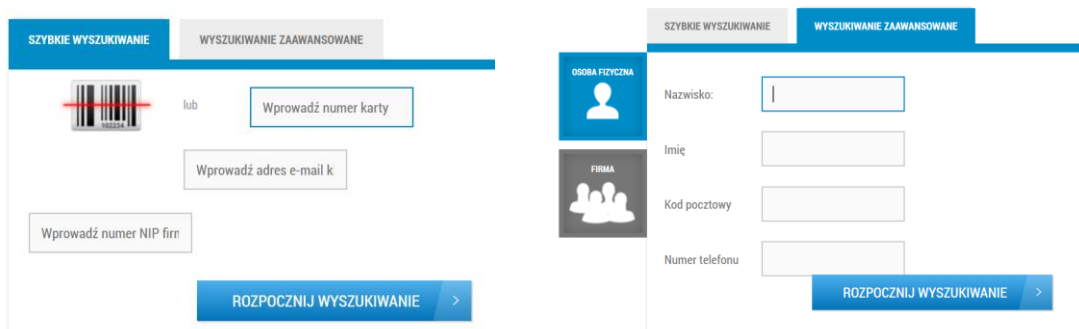
JAK ZNALEŹĆ KONTO KLIENTA W STORES?

1. Często klienci chcą się dowiedzieć ile mają punktów, zmienić dane itp. Wszystkie informacje znajdziesz w zakładkach Zarządzanie klientelą



The screenshot shows the Stores.com management interface. The top navigation bar includes 'Zaopatrzenie ekspozycji', 'Mój Biznes', 'Obroty', 'Przepływ towaru', 'Serwis', and 'Kasy'. A dropdown menu is open under 'Mój Biznes', listing options like 'Dynamizuj handel', 'Klient', 'Zamówienie klienta', 'Zamówienie PLUS', '[EN] Kiosk Orao', 'Rezerwacja online', 'Zwrot Spoza Gamy', 'Zarządzanie Klientelą', 'Przestrzeń sklepowa', 'Strefa handlowa', 'Gwarancje i usługi', 'Linqueo', and 'KomiSport'. The main content area shows a table with columns 'OPISY', 'EPV', 'BASIC', and '[EN] HIGH TO FAMILIES', with values 3, 6, and 4 respectively. There are also sections for 'Moje alerty (4)', 'Alerty sklepu', and 'Informacje'.

2. Klient musi Ci podać albo maila na który była wystawiona karta lub imię, nazwisko i kod pocztowy.



The first screenshot shows the 'SZYBKE WYSZUKIWANIE' (Quick Search) section with input fields for 'Wprowadź numer karty', 'Wprowadź adres e-mail k', and 'Wprowadź numer NIP firm'. The second screenshot shows the 'WYSZUKIWANIE ZAAWANSOWANE' (Advanced Search) section with input fields for 'Nazwisko', 'Imię', 'Kod pocztowy', and 'Numer telefonu'. Both sections have a 'ROZPOCZNIJ WYSZUKIWANIE' button.

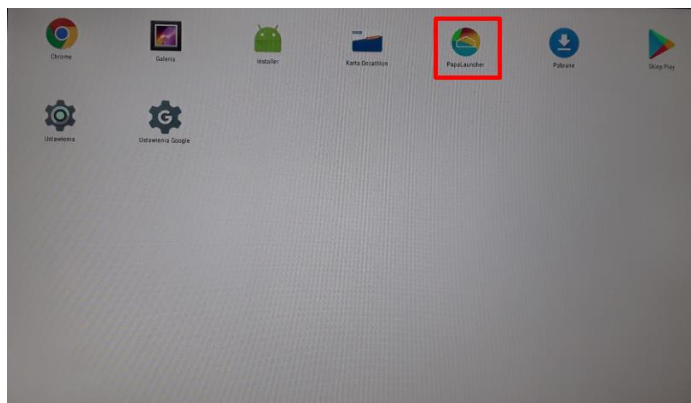
URUCHOMIENIE MYCARD 2.0 NA TABLECIE VIEWSONIC



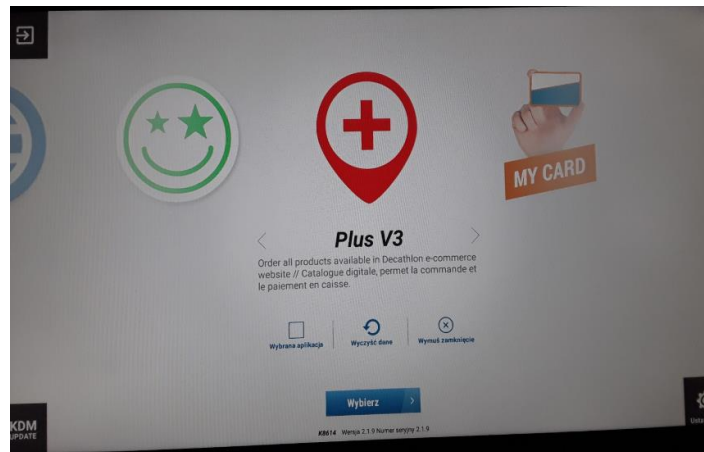
- 1. Najpierw podłączamy drukarkę Zebra ZXP kablem USB typu B.**
Pierwszy kabel ze zdjęcia wprowadzamy do tabletu. Drugi kabel wprowadzamy do drukarki Zebry. Po podłączeniu tabletu do drukarki- przechodzimy do instalacji aplikacji na tablecie.
- 2. Minimalizujemy otwartą aplikację: Plus V3, czy np Satisfakcje. Później zamykamy tą aplikację standardowo jak w androidzie- przesuwając karty w bok- to spowoduje zamknięcie aplikacji.**



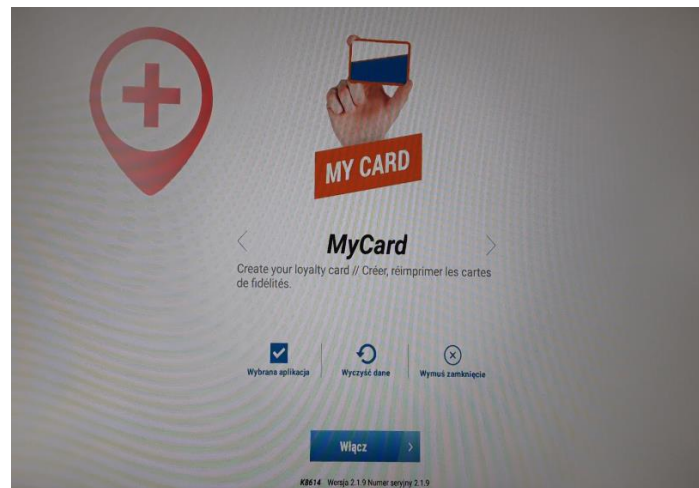
- 3. Wchodzimy do MENU i przechodzimy do aplikacji Papalauncher.**



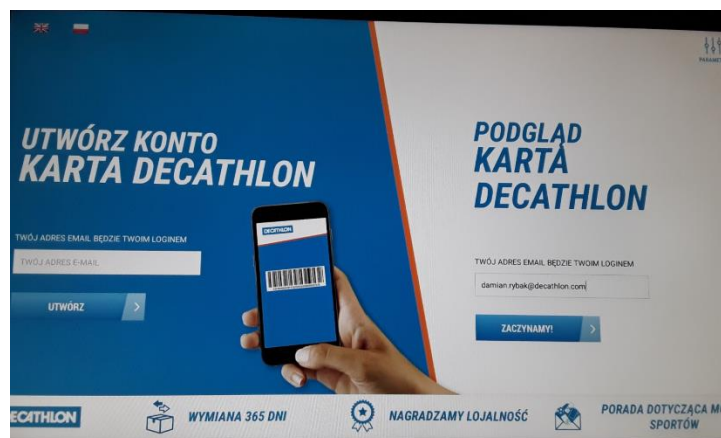
- 4. Obecnie jako domyślna aplikacja jest ustawiony Plus V3, lub Satisfakcja. Przesuwamy klikając w strzałkę w prawo- ustawiając jako domyślną aplikację My Card.**



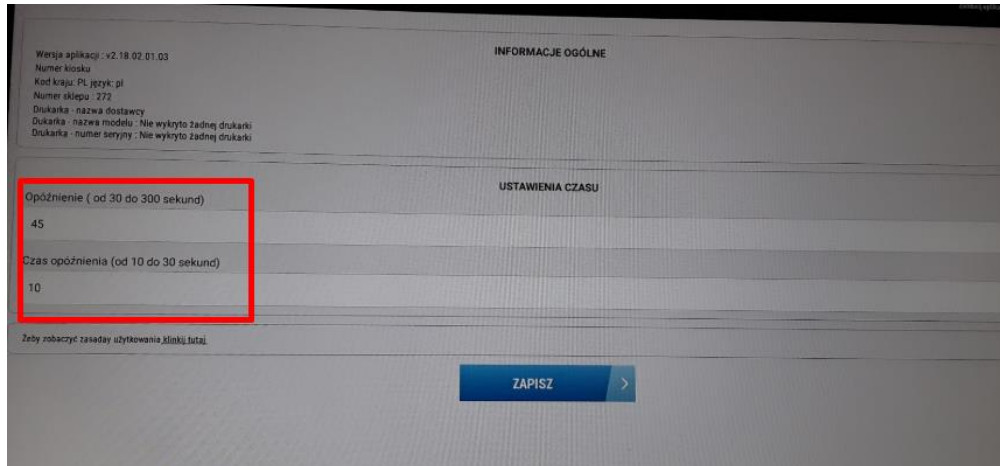
5. Zaznaczamy: wybrana aplikacja i następnie uruchamiamy przycisk włącz.



6. Tablet będzie ładował teraz konfigurację dla tej aplikacji. Gotowa aplikacja wygląda jak poniżej.



7. Tak powinny wyglądać parametry dla My Card 2.0. Jeżeli się różnią- należy je dostosować do opcji jak poniżej (chodzi tutaj o opóźnienie oraz czas opóźnienia):



DOSTĘPNA KOMUNIKACJA

wersja	1.	2.	3.	4.	KOSZT
ULOTKI					przy zamówieniu minimum 60 tys. 0,067gr / szt.
komunikacja karty decathlon i					800 zł
KIOSK					300zł

W celu zamówienia komunikacji kontaktuj się z firmą Garmont (mail kontaktowy decathlon@garmont.pl).

WYPOSAŻENIE I KOSZTY

Produkt	ekran	Stojak V1	Stojak V2	Uchwyt na kratę
kod	Skontaktuj się z działem IT aby zamówić ekran	<u>845431</u>	<u>898028</u>	<u>717487</u>
Koszt (€)	400€	46.84 €	242.90€	8.67 €
Zdjęcie				

W razie problemów kontaktuj się z agnieszka.zorawska@decathlon.com