

Копилка-грабилка. Программа привязки покупателя от Командора

Программы лояльности на сегодняшний день являются самым распространенным способом привязки покупателя к магазину. В сети магазинов «Командор» существует своя система лояльности — Копилка. О ней и пойдет речь в этой статье.

Лояльность к клиенту = лояльность клиента

У всех крупных сетей магазинов, будь то федеральная сеть или местная, есть своя программа лояльности. Первое правило таких программ — наибольшая простота. Чем проще — тем понятнее покупателю. Но чем эта программа сложнее, тем чаще у людей возникает ощущение, что их хотят обмануть.

На сегодняшний день многие отказываются от прямых скидок, это становится невыгодно самой компании, так как люди начинают идти только за акционными товарами, а предоставляют различные программы накопления бонусных баллов, которые можно потратить только в сети этих магазинов. Либо используются комбинированные программы, при которых обладателям бонусных карт предоставляются привилегии: товар по карте стоит дешевле или на него действует хорошая скидка только при наличии карты, начисление бонусных баллов, скидки именинникам.



Ранее на Бабре:

[Как командор теряет своих покупателей](#)

Бонусная программа Копилка относится к категории сложных и запутанных, и назвать ее клиентоориентированной сложно. Особенно если учесть, что товары в Командоре дороже многих магазинов. Информацию о программе можно найти на официальном сайте.

Сложные акции

К примеру, акция «Мегаскидка» вовсе не мегаскидка, а мегабонус — такое описание будет точнее. На момент написания статьи акционных товаров по этой акции было всего 19, причем товары в ней не самые популярные, даже близко. Большую часть списка занимает продукция Пиканта (сиропы и консервированные продукты, готовые к употреблению), а также чай и травяные смеси. Появилось ощущение, что сети нужно срочно скинуть товары с подходящими сроками годности. За покупку этих товаров на карту Копилка начисляется 50% стоимости, начисленные рубли можно потратить на будущие покупки.



В разделе каталог скидок вы сможете найти больше 120 товаров, на которые распространяется скидка. А вот в описании на самом сайте есть противоречия.

«Моментальные скидки без регистраций доступны всем посетителям сети. Обновление скидок каждые две недели. Ищите товары, выделенные желтым ценником в Командоре и Аллее. Скидка предоставляется при предъявлении карты Копилка», — говорится на сайте. Сначала говорят, что скидка доступна всем посетителям, а потом оказывается, что для получения скидки нужна карта.

Акция «Любимый товар». Самая, наверное, непонятная акция: любимый товар можно менять хоть каждый день, но список товаров формируется исходя из того, что вы чаще всего покупали за последние три месяца. Минус — не все товары могут участвовать в акции, причем списка никакого нет, также отсутствует информация о проценте скидки.

Также, как и во многих сетях, в «Командоре» есть акция для именинников — скидка 10% за 3 дня до и 3 дня после дня рождения. Скидки в магазине не суммируются, и на сколько выгодно это предложение, если учесть и без того высокие цены, каждому судить самостоятельно.

В чем подвох?

Как пишет «Командор» на сайте, внешний вид товара может не соответствовать представленному в каталоге — не понятно, что и ожидать. Цены в разных магазинах сети могут отличаться. И то, что вы увидите на сайте, вполне может не соответствовать действительности, готовьтесь.

В Красноярске «Командор» попробовал новшество — объединить Копилку с транспортной картой. Но суть осталась прежней — это две разные не связанные между собой системы оплат (две карты в одной). А бонусные рубли, которые так сложно накопить нельзя использовать на поездки. Отзывы об этом можно почитать на сайте otzovik.com.

Ну и вишенкой на торте является система смс-информирования, которая подключается автоматически после регистрации. Пользы от этого никакой, но стоит данная услуга 15 рублей в месяц. И все накопленные вами рубли она нещадно украдет с вашей карты.

⊕ Достоинства:

объединение с транспортной картой

⊖ Недостатки:

объединение с транспортной картой частичное и выгодных рублей после покупки зачисляется на карту считанные единицы.

Я может не тот товар покупаю? В магазине тратишь большие деньги, а по программе "выгодных рублей" приходит чуть-чуть. Более точно могу рассказать после следующего похода в магазин.

Объединение с транспортной картой частичное. Накопленные бонусы тратить на транспорт ты не можешь. Это 2 разные карты в одной. По-этому счета здесь разные. Хотелось бы полное объединение.

Пользы здесь 2. Сдачу ты можешь закинуть к себе в копилку и воспользоваться позже. И приятно в руках держать бонус, даже если выгоды почти никакой.

← КОПИЛКА



04.08.2019

На 04.08 карта ██████████ остаток 0.94 вр. Вчера +0.16 -0.00 вр

11:01

05.08.2019



Вам подключена услуга Ваш баланс Копилки, теперь вы контролируете свой баланс. С 07.08.2019 услуга будет стоить 15 руб в месяц. Если желаете отключить услугу, отправьте смс-сообщение с текстом «копилка» на номер [+79037672949](tel:+79037672949). Ознакомьтесь с оффертой на сайте www.kopilka.pf

13:00

услуга Ваш баланс копилки отключена. для повторного подключения услуги позвоните в службу поддержки по т. [\(391\) 274-50-50](tel:(391)274-50-50)

13:25

На дворе XXI век, цифровые технологии далеко шагнули вперед, теперь многие хранят скидки в своих смартфонах, магнитные карты канули в Лету. У «Командора» тоже есть свое приложение для Копилки. Чтобы предъявить свою карту с телефона, нужно загрузить в приложении QR-код. Но, как правило, в магазинах, как в бункере, связь практически не ловит, а для загрузки QR-кода на скидку нужен интернет. Действие QR-кода всего 5 минут, поэтому загрузить его заранее не получится.

⊕ ДОСТОИНСТВА:

Понятная программа на телефоне

⊖ НЕДОСТАТКИ:

Нет реальной выгоды

Приобрели в прошлом году с мужем, данную карту в гипермаркете Самбери. Стоила она вроде бы 250 рублей. Организаторы заявляли, что с покупок будут идти бонусы, плюс участники будут иметь доступ к ограниченным акциям.

Итог: с августа прошлого года по февраль этого, карта даже не окупилась! При том, что закупаем мы и продукты и бытовую химию... и детские товары в этом гипермаркете. Изначально там даже копились баллы... но было подключено какое то смс информирование, которое ни о чем нас не информировало, но успешно сожрало все баллы ср счета... пишу и смешно... скидки на любимые товары и личные скидки по группам товаров - максимум 16 рублей!!! С чека... а чеки наши минимум на 2000 и раза 2, а то и три за неделю не советую

В карту Копилка зачем-то вживили NFC-датчик, но «Командор» — не банк и не финансовая организация,

поэтому привязать Копилку к GooglePay, AndroidPay и ApplePay не представляется возможным. И покупатель обречен таскать за собой эту карту. А как бывает порой лень возвращаться, когда ты забыл карту в бардачке автомобиля, и тебе проще рассчитаться без всяких скидок.

Автор: Всеволод Владимиров © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, КРАСНОЯРСК 👁 42104
30.08.2019, 11:21 📌 2032

URL: <https://babr24.com/?ADE=192344> Bytes: 5627 / 4775 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Вайбер](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Красноярском крае и Хакасии:
krasyar.babr@gmail.com



Автор текста: **Всеволод Владимиров**, обозреватель.

На сайте опубликовано **297** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)