



باور ما این است که راه موفقیت از مسیر مشتری میگذرد.

باشگاه مشتریان کرمان موتور

تاسیس ۱۳۹۶

تاریخچه :

باشگاه مشتریان کرمان موتور در راستای سیاستهای مشتری مداری در سال ۱۳۹۶ تاسیس شده است، مشتریان براساس امتیازات کسب شده از مزایای آن شامل تخفیف در خرید، اولویت ثبت نام و اولویت در خرید در فاز اول راه اندازی باشگاه مطابق جدول امتیازات برخوردار خواهند شد.

۱. اهداف باشگاه :

باشگاه مشتریان کرمان موتور در راستای ایجاد ارتباط تعاملی بین شرکت و مشتریان و تسهیل در ارتباط بین مشتریان، با هدف افزایش وفاداری و رضایت مشتریان، جهت دریافت نظرات و پیشنهادات و انتقادات بمنظور بهبود و گسترش خدمات به مشتریان ایجاد شده است. مشتریان کرمان موتور با عضویت در باشگاه فرصت مناسبی برای بهره گیری بهتر از سرویسهای شرکت و نیز آشنایی با بخشهای مختلف و محصولات و خدمات را خواهند یافت.

۲. محدوده کاربرد :

دامنه کاربرد برای کلیه مشتریان کرمان موتور از سال ۱۳۹۰ به بعد می باشد. شایان ذکر است در فاز اول راه اندازی باشگاه مشتریان، منحصرأ افرادی که خودروی خود را مستقیماً از شرکت کرمان موتور خریداری نموده اند، مشمول امتیاز باشگاه میگرددند و بلافاصله با راه اندازی فاز دوم سایر مشتریانی که خودرو دست دوم خریداری نموده اند نیز از امتیازات باشگاه برخوردار خواهند شد.

۳. نحوه کسب امتیاز :

نحوه کسب امتیاز در حوزه فروش خودرو در فاز اول راه اندازی باشگاه به شرح ذیل می باشد :

۳۰ امتیاز	عضویت در باشگاه
۳۰ امتیاز	تکمیل پروفایل
۶۰ امتیاز	خرید اولین دستگاه خودرو (از سال ۹۰)
۱۲۰ امتیاز	خرید دومین دستگاه خودرو(از سال ۹۰)
۱۸۰ امتیاز	خرید سومین دستگاه خودرو (از سال ۹۰)
به ازای هر خودرو ۴۰ امتیاز	خرید ۴ تا ۱۰ دستگاه خودرو (از سال ۹۰)
به ازای هر خودرو ۲۰ امتیاز	خرید ۱۱ تا ۲۰ دستگاه (از سال ۹۰)

۴. دسته بندی امتیازات :

دسته بندی مشتریان به شرح ذیل می باشد :

گروه برنز	(۳۰ تا ۲۱۰ امتیاز)
گروه نقره ای	(۲۱۱ تا ۳۵۰ امتیاز)
گروه طلایی	(۳۵۱ تا ۵۰۰ امتیاز)
گروه الماس	(۵۰۱ تا بالاتر)

۵. نحوه خرج امتیازات :

نحوه خرج امتیاز در فاز اول راه اندازی باشگاه به شرح ذیل می باشد :

ردیف	عنوان	برنز	نقره ای	طلایی	الماس
۱	دریافت پیام ها	*	*	*	*
۲	دریافت اطلاعیه ها	*	*	*	*
۳	اولویت در تحویل			*	*
۴	اولویت ثبت نام			*	*
۵	تخفیف ویژه خرید	۱٪ قیمت خودرو	*		
		۲٪ قیمت خودرو		*	
		۴٪ قیمت خودرو			*

توضیحات :

- در یافت پیام ها و اطلاعیه ها از سوی شرکت برای همه اعضا صورت خواهد پذیرفت .
- اولویت در تحویل و اولویت در ثبت نام مختص اعضای گروه طلایی و الماس می باشد .
- تخفیف ویژه خرید برای مشتریان گروه نقره ای ۱٪ قیمت خودرو می باشد .
- تخفیف ویژه خرید برای مشتریان گروه طلایی ۲٪ قیمت خودرو می باشد .
- تخفیف ویژه خرید برای مشتریان گروه الماس ۴٪ قیمت خودرو می باشد .

۶. روش اجرایی

در صورت مراجعه مشتریان جهت استفاده از تسهیلات باشگاه به نکات زیر توجه نمایید .

➤ اولویت در تحویل:

الف – دعوتنامه صادر شده باشد : مشتریان پس از تکمیل وجه می توانند با مراجعه به نمایندگی درخواست خود را اعلام نمایند پس از آن می بایست با مسئول فروش منطقه ای خود تماس گرفته و پس از بررسی ، نتیجه جهت اعلام به مشتری منعکس خواهد شد .

ب – قبل از صدور دعوتنامه : مشتریان می توانند یک ماه قبل از فرا رسیدن موعد تحویل درخواست خود را به نمایندگی اعلام نمایند پس از آن می بایست با مسئول فروش منطقه ای خود تماس گرفته و پس از بررسی ، نتیجه جهت اعلام به مشتری منعکس خواهد شد .

➤ اولویت ثبت نام : ثبت نام خودروهای جدید با حفظ اولین اولویت تحویل (ثبت نام بایستی در محدوده زمانی اعلام شده به مشتری انجام پذیرد)

با توجه به سیاست های شرکت و پیش بینی ذخیره خاص مشتریان گروه طلایی و الماس ، امکان ثبت نام برای این مشتریان در طرح هایی که ظرفیت ثبت نام آن ها تکمیل نشده است وجود دارد ، مشتریان می توانند با مراجعه به نمایندگی درخواست خویش را مطرح نموده ، سپس با مسئول فروش منطقه ای خود تماس گرفته ، درخواست بررسی و نتیجه به شما اعلام خواهد شد .

➤ تخفیف در خرید :

در صورت اعلام تمایل مشتری جهت استفاده از این امتیاز با مسئول فروش منطقه ای تماس گرفته ، درخواست بررسی و نتیجه جهت اعلام به مشتری منعکس خواهد شد . در صورت موافقت راهنمایی لازم جهت ثبت نام توسط مسئول فروش منطقه ای انجام خواهد شد .

توجه :

➤ در صورت انتخاب هر یک از طرح ها توسط مشتریان ، صرفا از طریق نمایندگی با مسئول فروش منطقه ای تماس گرفته شود (از ارائه شماره تماس حوزه های فروش به مشتریان خودداری فرمایید) .

➤ در صورت بروز هر گونه مشکل با شماره تماس ۴۴۵۶۳۵۱۳ - ۰۲۱ نماینده باشگاه مشتریان تماس حاصل فرمایید .