

ENTREVISTA CON VIKTOR GÖHLIN, IOANNA VASILATOU Y ALDO MARTÍNEZ, SOCIOS DE NOKADI

“El poder llevar las tarjetas de fidelización en el Smartphone es una enorme ventaja tanto para los consumidores como para las empresas”

Gracias a NoKadi app ya es posible tener todas las tarjetas de puntos o de cliente en el Smartphone, en lugar de llevarlas físicamente en la cartera, y poder disfrutar de sus beneficios.

El 44% de los consumidores no llevan las tarjetas de cliente cuando están de compras, porque se las olvidan o porque las han perdido. Además, como media un consumidor dispone de unas siete tarjetas y que la cartera tiene en espacio determinado donde prima llevar otras cosas antes que las tarjetas de puntos, como por ejemplo el carnet de conducir y las tarjetas de pago. NoKadi app da la solución a una necesidad real a estos problemas, creada por la empresa homónima, fundada en febrero de 2012 por tres socios. Se trata de una startup tecnológica detrás de la cual hay un equipo apasionado por aportar una solución a la problemática tanto de los consumidores (cómo aprovechar las ventajas de las tarjetas de puntos sin llevarlas físicamente encima), como de las empresas (cómo fidelizar a los consumidores que hoy en día disponen de mucha información y realizan compras según ella).

-¿Para qué sirve la aplicación NoKadi y dónde puedo hacer uso de ella?

NoKadi app se puede descargar gratuitamente para iOS y Android. Gracias a NoKadi app ya es posible tener todas las tarjetas de puntos o de cliente en el Smartphone, en lugar de llevarlas físicamente en la cartera, y poder disfrutar de sus beneficios.

Tras descargar la NoKadi app el usuario puede digitalizar todas sus tarjetas de puntos y de cliente, una vez ha rellenado el perfil de usuario. La app se puede utilizar en todos los puntos de venta donde normalmente el usuario enseñaría su tarjeta de puntos, independientemente de si la empresa colabora con NoKadi.

De esta forma el usuario siempre puede acumular los puntos que corresponden a su compra, acceder a ofertas para los clientes/socios y muchas otras ventajas que le ofrecen sus programas de fidelización. Además con NoKadi app el usuario puede consultar las ofertas activas de sus

programas de fidelización si éstos son socios de NoKadi.

-¿Cuál es su funcionamiento, funcionalidades y características?

NoKadi app permite digitalizar las tarjetas de fidelización de forma que el usuario ya no se tiene que preocupar por llevarlas encima cuando está de compras. Gracias a NoKadi app todas sus tarjetas están en su Smartphone. El usuario tiene que mostrar su tarjeta desde el Smartphone para disfrutar de las ventajas de sus programas de fidelización.

Además, las ofertas y promociones de los programas de fidelización de los socios de NoKadi están donde mejor le conviene al usuario, en el Smartphone, en lugar de en un email (que se borra o se olvida) o un material impreso (que fácilmente se pierde o se traspapela). Eso es muy relevante para los consumidores si tenemos en cuenta que para el 63% de ellos las ofertas es el principal motivo por el cual se apuntan a un programa de fidelización.

Con NoKadi app el consumidor puede consultar las ofertas de sus marcas de forma ordenada, por fecha de caducidad o por valoración media por otros usuarios, cuando está de compras. Por ejemplo al entrar en un punto de venta de uno de sus programas de fidelización puede ver las ofertas activas. Así incrementa la fidelidad en la marca porque el usuario conoce y realmente aprovecha de las campañas promocionales.

Además, los consumidores pueden apuntarse directamente a los programas de fidelización de las empresas que utilizan NoKadi evitando así tener que rellenar formularios en el punto de venta y esperar para recibir su tarjeta. Para el 70% de los consumidores

encuestados esa es una ventaja muy importante. Al mismo tiempo la empresa incrementa la probabilidad de ampliar su base de socios, se ahorra el coste de gestión de las solicitudes y de la tarjeta física y, además, mantiene actualizada su base de datos.

-¿En qué se benefician los comercios, empresas y otros proveedores?

NoKadi es un canal de comunicación en tiempo real entre la empresa y sus consumidores siendo el Smartphone el dispositivo que está en el epicentro de esta conexión. Con ratios de penetración superiores al 50% en la población con teléfonos móviles, el Smartphone se puede considerar una herramienta relevante a la hora de comunicarse con los consumidores ya que la mayoría de ellos dispone de uno.

Los socios de NoKadi, comercios y empresas de cualquier tamaño y volumen de facturación, pueden beneficiarse de la rapidez, flexibilidad, inmediatez y medición de resultados que les ofrece la plataforma de gestión de NoKadi.

La plataforma de NoKadi permite a la empresa lanzar sus ofertas en tiempo real, segmentar su base de consumidores, obtener estadísticas y métricas y también ampliar los inscritos a su programa de fidelización y mantener la base de datos actualizada. Todo ello es automatizado para que el administrador de la marca/empresa se pueda centrar en lo que realmente importa: incrementar el rendimiento del programa de fidelización y la eficacia de sus campañas de marketing.

-¿Cuáles son sus ventajas?

La empresa está en “el bolsillo” del consumidor en todo momento de forma que los mensajes promocionales



tienen mayor probabilidad de éxito. La inmediatez, la flexibilidad, la medición de los resultados de las campañas y del uso de la app para la marca son otras ventajas de la plataforma de gestión desarrollada por NoKadi.

También se debe destacar la posibilidad de crear una base de datos desde cero rápidamente y mantenerla actualizada fácilmente. Además la plataforma es muy intuitiva y fácil de usar desde el principio. No requiere conocimientos de informática avanzados por parte de la empresa que contrate nuestro servicio.

-¿Cómo ven el futuro de las aplicaciones? ¿Qué evolucionará primero, su concepción o los propios dispositivos?

Actualmente existe en el mercado de aplicaciones unas 800.000 desarrolladas para la plataforma Android (Google Play) y unas 775.000 para iOS (AppStore) (datos de enero 2013). Especialmente en la plataforma Android el mercado de aplicaciones presenta un ritmo de crecimiento muy alto.

Además del número creciente de aplicaciones disponibles, se debe de tener en cuenta la calidad de las mismas y su relevancia para el usuario. Cada vez hay más aplicaciones pero el usuario también se vuelve más selectivo y exigente por lo que lo importante es relacionar las descargas y el grado de uso de las aplicaciones en el tiempo.

Considero que los dispositivos evolucionan rápidamente y en paralelo a las aplicaciones. El crecimiento de las aplicaciones y de sus descargas favorece la continua mejora en los dispositivos llamados smartphones y viceversa. También hay que tener en cuenta que el proceso de lanzamiento de las apps, aún siendo controlado por las plataformas - Android, iOS y Windows -, es ágil y la aprobación de las apps es relativamente rápida.

-¿Les está ayudando el hecho de que Barcelona sea considerada la capital mundial del móvil? ¿Estuvieron en el último Mobile Congress?

Es maravilloso tener un evento tan importante para el sector de nuevas tecnologías en nuestra ciudad. Tanto este año como el año

LA EMPRESA

NoKadi Interacción S.L. desarrolla y comercializa una solución completa que consiste en la aplicación para smartphones, NoKadi app, disponible en iOS, Android y web, y la plataforma de gestión para el comerciante. Nuestra misión es facilitar al usuario el uso de las tarjetas de fidelización y hacer posible que disfruten de todas sus ventajas, además de, al mismo tiempo, conectar el comercio de cualquier tamaño y volumen de negocio con sus consumidores, reales y potenciales.

El equipo de NoKadi está en continua busca de nuevas funcionalidades tanto para la aplicación como para la plataforma de gestión. En 2013 implementaremos optimizaciones y nuevas funcionalidades en ambos para mejorar la experiencia del usuario, incrementar la utilidad del servicio y para adecuarlo a comercios pequeños. Nuestra misión es aportar una solución tecnológica completa para el usuario y para la empresa y para ello la innovación es clave y continuará siéndolo durante este año 2013.

pasado estuvimos en el World Mobile Congress por el afán por mantenernos al día en tecnologías y soluciones que faciliten la vida a los usuarios y a los clientes potenciales.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes?

La solución que ofrece NoKadi se presta para cubrir las necesidades de empresas con programas de fidelización independientemente de su tamaño y sector. Las empresas que se ponen en contacto con nosotros son activas en distintas áreas de negocio y zona geográficas y varían en cuanto al nivel de facturación.

Lo que tienen en común es la necesidad de incrementar el atractivo de su programa de fidelización (o crear uno) y la eficacia de sus campañas promocionales. En definitiva nuestros clientes reconocen la importancia de conseguir fidelizar al consumidor y buscan la fórmula más relevante de hacerlo abriéndose a las nuevas tecnologías que caracterizan al estilo de vida del consumidor de hoy en día.

Descargar NoKadi app en Apple AppStore para iOS



Descargar NoKadi app en Google Play para Android



www.nokadi.com/es
[www.twitter.com/nokadi_app](https://twitter.com/nokadi_app)

