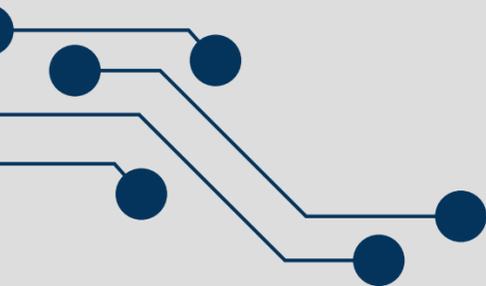


CONHEÇA O CARTÃO PRIVATE LABEL



CARTÃO PRIVATE LABEL

Neste módulo você irá conhecer as principais características e diferenciais do cartão Private Label

Também conhecerá os benefícios do cartão para você, sua empresa e seus clientes





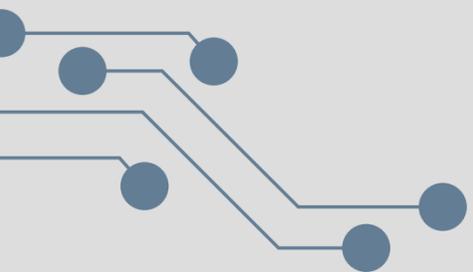
O QUE É UM CARTÃO PRIVATE LABEL?

É um cartão emitido pela empresa, com a sua marca, e que é aceito somente em sua rede. Ou seja - o cartão é para uso exclusivo na empresa / loja que o emitiu.



QUAIS AS VANTAGENS DE SER ACEITO SOMENTE NA EMPRESA / LOJA?

- ▲ O seu cliente passa a ter mais poder de compra em sua loja/ empresa, não dividindo esse limite de crédito com outras necessidades
- ▲ Sua empresa pode ofertar condições de parcelamento diferenciadas e, com isso, aumentar o valor da compra do cliente
- ▲ O cliente pode escolher o melhor dia para o vencimento de sua fatura
- ▲ A loja passa a ter uma base de clientes cadastrada, conhecendo o seu perfil e hábitos de compra
- ▲ E passa a se relacionar diretamente com o cliente!





O CARTÃO TEM DUAS FUNCIONALIDADES

▲ CRÉDITO

Possui um limite de crédito para compras parceladas ou em 1 vez (à vista)

▲ FIDELIDADE

Todas as compras realizadas pelos clientes pontuam no Programa de Fidelidade da loja / empresa



O CARTÃO PODE SER DIGITAL OU FÍSICO

Os cartões são, por padrão, emitidos de forma DIGITAL.

Os cartões digitais são acessáveis pelo WayCard App, gratuitamente

O cartão físico só é emitido para os clientes que tenham dificuldade para acessar o App, ou a pedido do cliente, desde que isso esteja autorizado pela empresa.

A COMPRA COM O CARTÃO PODE SER IMEDIATA

Os cartões, assim que aprovados, já estão liberados para comprar e pontuar no Programa de Fidelidade

E OS CARTÕES SÃO PROTEGIDOS POR SENHA

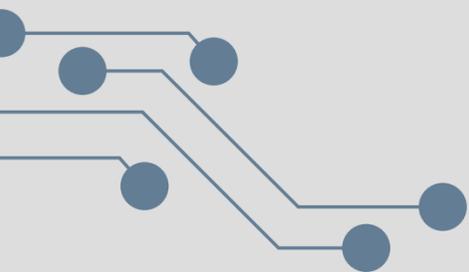


O CLIENTE PODE TER CARTÕES ADICIONAIS

- ▲ O cliente pode autorizar cartões adicionais para pessoas maiores de 16 anos
- ▲ O limite de crédito concedido ao titular é compartilhado entre todos - titular e dependentes
- ▲ Os pontos fidelidade dos dependentes se somam aos pontos do titular
- ▲ O cartão adicional não tem custo para o cliente
- ▲ Cada cartão terá a sua própria senha
- ▲ As compras realizadas vencem no mesmo dia e serão cobradas através de fatura - incluindo as compras do titular e dependentes

E QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE SER DE USO EXCLUSIVO NA EMPRESA?

- ▲ O seu cliente passa a ter mais poder de compra em sua loja/ empresa, não dividindo esse limite de crédito com outras necessidades
- ▲ Sua empresa pode ofertar condições de parcelamento diferenciadas e, com isso, aumentar o valor da compra do cliente



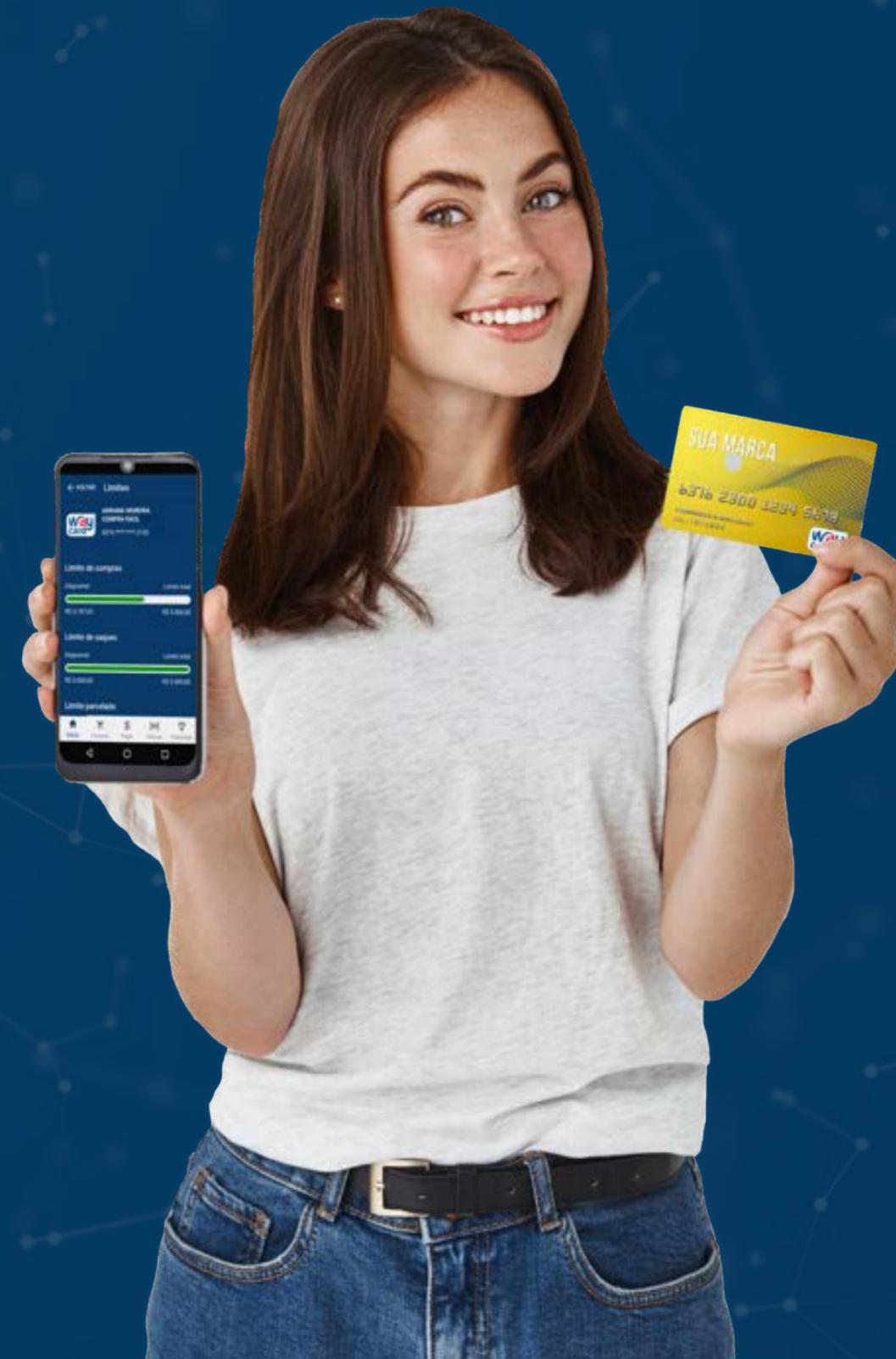
O QUE O CARTÃO OFERECE AOS CLIENTES?

- ▲ Até 40 dias para começar a pagar
- ▲ Compras parceladas SEM juros
- ▲ Parcelamento com prestações FIXAS
- ▲ Limite de Crédito Rotativo
- ▲ Limite de Crédito para Compras Parceladas
- ▲ Limite separado para Saque Emergencial
- ▲ 5 opções de data para pagamento da fatura em loja ou rede bancária
- ▲ Clube de Vantagens
- ▲ App para acompanhamento da conta





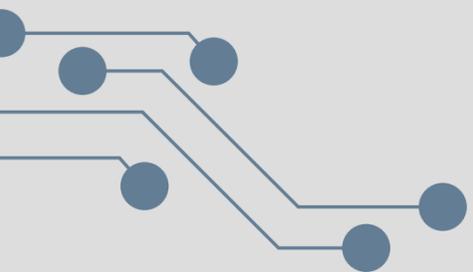
3 SUPER DICAS PARA O SUCESSO DO CARTÃO DA SUA EMPRESA



DICA Nº 1

A LOJA SENTIR-SE DONA DO CARTÃO! Esse é o cartão da minha loja!

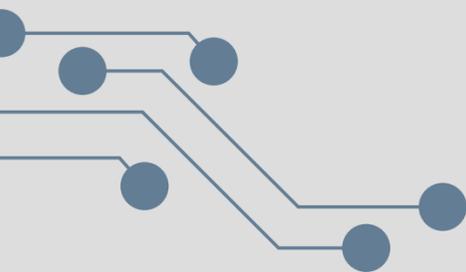
- ▲ O cartão não pode ser "secreto" - a empresa, a loja devem estar sinalizadas com a comunicação do seu cartão
- ▲ Todo colaborador pode ser um "vendedor" do cartão
- ▲ O cartão deve ser divulgado no site e redes sociais da empresa
- ▲ O cartão deve se tornar o principal meio de pagamento da loja / empresa



DICA Nº 2

TER A MAIOR BASE DE CLIENTES POSSÍVEL

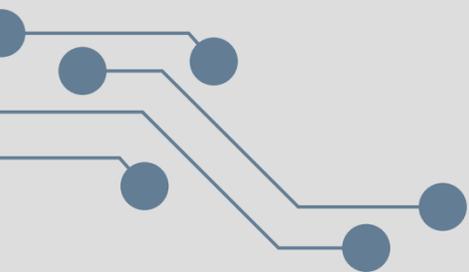
- ▲ Fazer o cadastramento de clientes de forma permanente
- ▲ Aproveitar a base de clientes já existente e converter para o cartão
- ▲ Cadastrar o cliente ao acessar a loja / empresa - antes de iniciar as compras, pois
 - ▲ 90% dos clientes cadastrados fazem compra logo após
 - ▲ O ticket de compra é 3 vezes maior - o parcelamento é um atrativo



DICA Nº 3

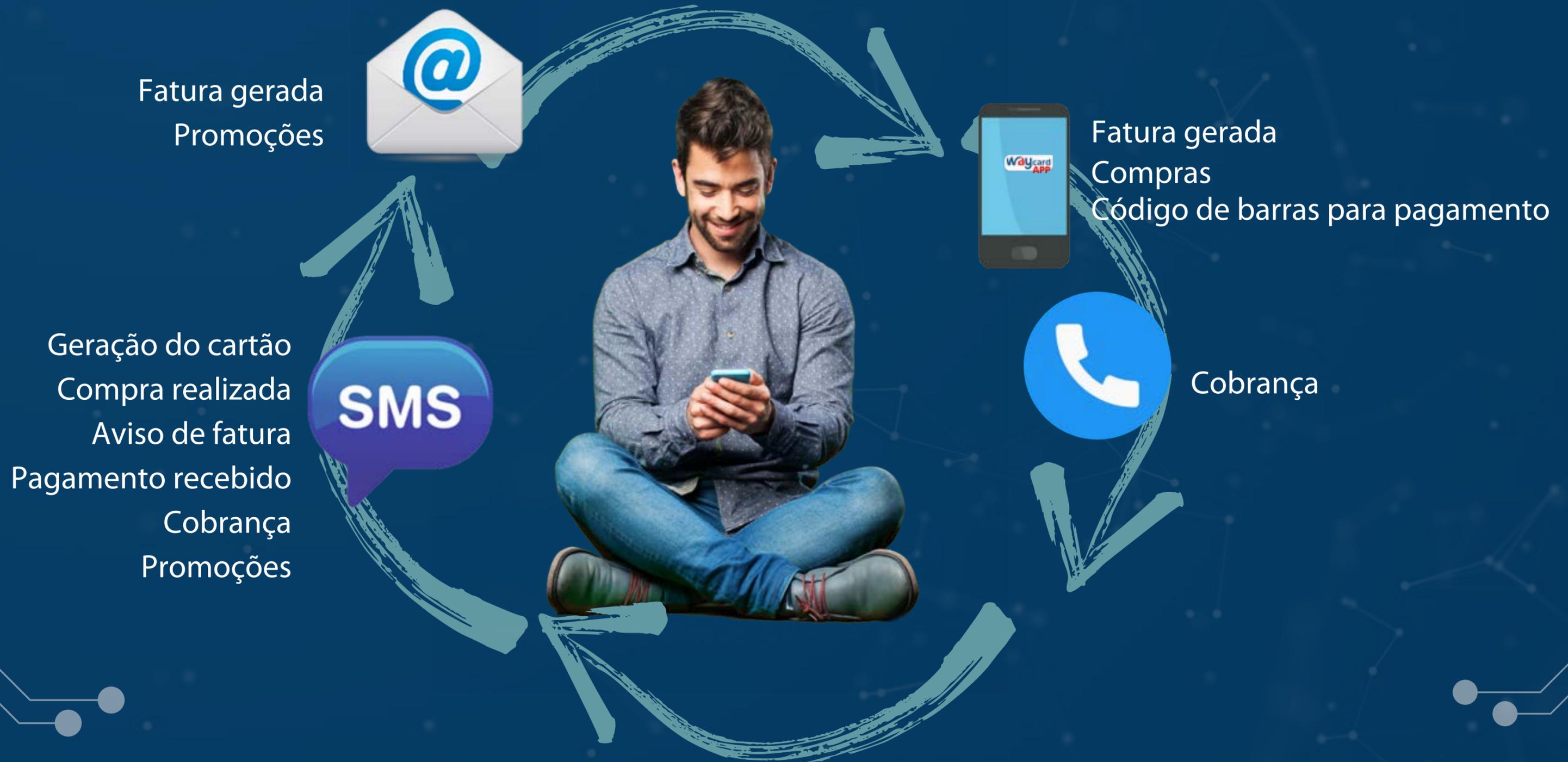
MANTER A BASE DE CLIENTES ATIVA

- ▲ Ofertar condições de parcelamento diferenciadas
- ▲ Criar promoções e ações de relacionamento exclusivas
- ▲ Manter relacionamento constante com os clientes da base



RELACIONAMENTO COM O CLIENTE DO CARTÃO

cadastramento e atualização de telefone celular e email é vital



wayup
BRASIL