



**НОВ  
БЪЛГАРСКИ  
УНИВЕРСИТЕТ**

## **КУРСОВА РАБОТА**

**НА ТЕМА:**

**СРАВНЕНИЕ НА ХАРАКТЕРИСТИКИТЕ НА КЛИЕНТСКИТЕ /  
КЛУБНИ КАРТИ НА ДВА СУПЕРМАРКЕТА**

**Изготвил:**

**Проверил:**

**2018**

## УВОД

Tesco е бил първия търговец на дребно в сферата на хранителните магазини, който е въвел клубни карти за лоялни клиенти през 1995 година. Оттогава редица други търговци на дребно са въвели схеми, основаващи се на карта за лоялност. Най-забележимата сред тях е картата Nectar на Sainsbury.

Настоящата курсова работа има за цел да сравни картата на Tesco Clubcard и Sainsbury Nectar, като се обхванат начините за печелене на точки, предлагани награди и цялостен поглед върху натрупването на точки.

### 1. Развитие на двете схеми за лоялност

Дванадесет месеца след началото на схемата на Tesco Clubcard през 1995 г., статистиките са показали, че притежателите на Clubcard за започнали да харчат 28% повече в Tesco и 16% по-малко в Sainsbury. Sainsbury е отговорил с въвеждането на схема за лоялност Nectar през 2002 година.

Съгласно данните от Nielsen, публикувани в края на 2016 г., британските потребители са сред най-големите почитатели на картите за лоялност, но и те са потребителите с най-малко вероятност да ги използват.

От анкетираните от Nielsen само 51% са казали, че при равни условия, те ще купят от търговец на дребно, който предлага карта за лоялност с повечето ползи.

Това показва, че сами по себе си схемите за лоялност не насърчават непременно потребление, въпреки предлаганите предимства.

Изглежда, че много от потребителите пасивно приемат карти за лоялност, без много да мислят как могат да им помогнат.

Схемите за лоялност са традиционни и базирани на карти, разчитайки на отстъпки и ваучери и че този традиционен подход е повлиял на техния спад през последните години<sup>1</sup>.

Това е така, защото потребителите все повече свикват с по-бързи и иновативни пазарни покупки.

В резултат на това през юли 2018 година Tesco стартира безконтактна версия на Clubcard, позволявайки на картодържателите да събират точки.

---

<sup>1</sup><https://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/household-bills/10273842/Tesco-Clubcard-vs-Nectar-Best-loyalty-schemes.html>