

# LOYALTY HEROES

NAJLEPSZE DZIAŁANIA LOJALNOŚCIOWE 2024

## MECHANIZM GŁOSOWANIA

Każdy z członków Jury indywidualnie zapoznaje się ze wszystkimi zgłoszeniami i wstępnie je ocenia.

Następnie Jury wspólnie obraduje, a celem obrad jest wyłonienie nominowanych w poszczególnych kategoriach.

Podczas spotkania każdy członek Jury oddaje głos na każdy projekt, przyznając od 1 do 10 punktów (w tym ułamki), średnia ze wszystkich wskazań mnożona jest przez wagi.

- Nominacje uzyskuje każdy projekt, który uzyska powyżej 61%.
- Każdy członek Jury oddaje głos na 1 nominowany projekt w każdej z kategorii.
- Wygrywa projekt z największą liczbą punktów (1 głos = 1 punkt), w razie braku jednomyślnej zgody pomiędzy członkami Jury, organizator zastrzega sobie prawo do wyboru dwóch zwycięzców albo powtórzenia dyskusji i zarządzenia głosowanie do skutku w przypadku remisu.
- Informacja o zwycięzcach podawana jest podczas Gali, 21.05.2025 roku.

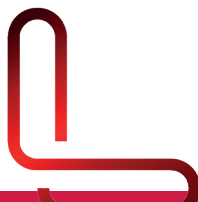
## KRYTERIA OCENY

Wyzwania i przyjęte cele (w tym opis kontekstu rynkowego dla danej marki, dlaczego/co było powodem, że podjęta została decyzja o realizacji danego działania, benchmark rynkowy, dane historyczne)

Strategia (opis projektu, mechanika działania, grupa docelowa i big idea)

Realizacja (podjęte działania marketingowe / media plan / kanały komunikacji, procesy, narzędzia informatyczne, wykorzystanie data, komunikacja zasięgowa i direct, kreacja w projekcie)

Wyniki (jak zmieniły się parametry KPI, osiągnięte wyniki w odniesieniu do celów zdefiniowanych w pkt 1, efekty biznesowe i/lub marketingowe, wysokość budżetu, osiągnięty ROI)



# LOYALTY HEROES



NAJLEPSZE DZIAŁANIA LOJALNOŚCIOWE 2024

## WAGI DLA POSZCZEGÓLNYCH KATEGORII:

### THE BEST LOYALTY PROGRAM IN RETAIL

Wyzwanie i przyjęte cele 20%

Strategia 20%

Realizacja (w tym kreacja i innowacyjność) 20%

Wyniki & efekty (realizacja celów) 40%

### THE BEST LOYALTY PROGRAM IN SERVICES

Wyzwanie i przyjęte cele 20%

Strategia 20%

Realizacja (w tym kreacja i innowacyjność) 20%

Wyniki & efekty (realizacja celów) 40%

### THE BEST LOYALTY PROGRAM B2B

Wyzwanie i przyjęte cele 20%

Strategia 20%

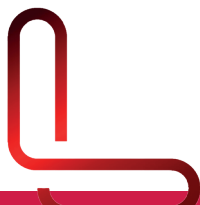
Realizacja (w tym kreacja i innowacyjność) 20%

Wyniki & efekty (realizacja celów) 40%

### THE BEST NEW / RELAUNCHED PROGRAM

Wyzwanie i przyjęte cele (KPI postawione na starcie) 50%

Wyniki (ocena działań, które wprowadziły program na rynek) 50%



The best Loyalty  
Program in Retail

20  
25

[www.loyalty-heroes.com](http://www.loyalty-heroes.com)

# LOYALTY HEROES



NAJLEPSZE DZIAŁANIA LOJALNOŚCIOWE **2024**

## THE BEST PERSONALIZATION IN LOYALTY

Wyzwania i przyjęte cele 25%

Strategia 25%

Wyniki i efekty 50%

## THE BEST LOYALTY TOOL

Wyzwania i przyjęte cele 25%

Customer Experience (CX, UX, wartość dodana jaką dostarcza rozwiązanie) 50%

Efekty i wyniki 25%

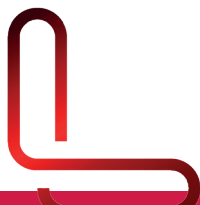
## THE BEST LONG TERM LOYALTY

Wyzwania i przyjęte cele 10%

Strategia 20%

Realizacja 40%

Wyniki i efekty 30%



# LOYALTY HEROES



NAJLEPSZE DZIAŁANIA LOJALNOŚCIOWE 2024

## OPIS KATEGORII KONKURSU

### **THE BEST LOYALTY PROGRAM IN RETAIL**

Do tej kategorii zapraszamy firmy, które prowadzą programy lojalnościowe dla klienta końcowego: przedstawicieli handlu detalicznego: sieci handlowe food i non food, stacje paliw oraz sektor e-commerce.

### **THE BEST LOYALTY PROGRAM IN SERVICES**

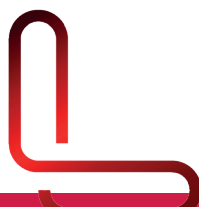
Do tej kategorii zapraszamy firmy, które prowadzą programy lojalnościowe dla klienta końcowego: przedstawicieli sektora usług: banki, telecomy, ubezpieczenia, sektor turystyczny, rozrywkowy, firmy opieki medycznej.

### **THE BEST LOYALTY PROGRAM B2B**

Do tej kategorii zapraszamy firmy, które prowadzą programy lojalnościowe dla klienta biznesowego: przedstawicieli sektora usług: banki, telecomy, ubezpieczenia, firmy opieki medycznej, producentów FMCG budujących relacje na rynku tradycyjnym oraz w kanale HORECA, producentów dóbr trwałych (w tym przemysłowych) którzy przygotowali programy dla różnych grup zawodowych.

### **THE BEST NEW / RELAUNCHED PROGRAM**

Do tej kategorii zapraszamy wszystkie firmy, które w roku 2023 uruchomiły bądź odświeżyły program lojalnościowy (b2c lub b2b).



The best Loyalty  
Program in Retail

20  
25

[www.loyalty-heroes.com](http://www.loyalty-heroes.com)

# LOYALTY HEROES



NAJLEPSZE DZIAŁANIA LOJALNOŚCIOWE 2024

## THE BEST PERSONALIZATION IN LOYALTY

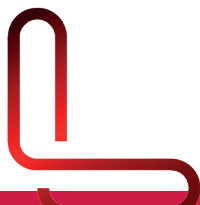
Do tej kategorii zapraszamy firmy, które prowadzą działania w oparciu o dane, wiedzę o klientach, insighty klienckie, czy też badania, które pozwoliły wprowadzić dopasowane rozwiązania o charakterze lojalizującym.

## THE BEST LOYALTY TOOL

Do tej kategorii zapraszamy firmy, które zaimplementowały działania i narzędzia lojalizujące, nie będące jednocześnie „regularnymi” programami lojalnościowymi, np. angażujące kampanie automatyczne, aplikacje o wyjątkowym user experience, inne rozwiązania dostarczające klientowi wartość dodaną i mające pozytywny wpływ na relację marka-klient.

## THE BEST LONG TERM LOYALTY

Do tej kategorii zapraszamy wszystkie firmy, które w swojej strategii lojalizowania klienta, czy to w programie lojalnościowym, czy poza nim, z sukcesem lojalizują swoich klientów minimum 3 lata.



The best Loyalty  
Program in Retail

20  
25

[www.loyalty-heroes.com](http://www.loyalty-heroes.com)