



Fahrrad-Fachhandel: Die Schwarze Karte gegen die Rabatt-Diskussion

Spezialisierung. Guter Service. Klare Preise.

„Nicht nur in unserer Branche kann man sich das Geschäft schnell durch Rabatte kaputt machen“, weiß Katja Gollnick.

Aus diesem Grund war klar, dass man sich bei Bike Rite auf zwei Dinge konzentrieren muss:

- **Spezialisierung auf Renn- und Triathlon-Fahrräder mit Top-Beratung**
- **Stabiles Preisniveau halten durch ein starkes Marketinginstrument**

„Unsere Kunden sind auch im „normalen Leben“ beinharte Burschen und häufig erfolgreiche Geschäftsleute. Wenn es beim Radkauf zum Abschluss geht, wollen so manche noch ordentlich Prozente rausholen. Genau dann kommt unsere „Schwarze Karte“ ins Spiel, mit der wir es geschafft haben, fast jede Rabatt-Diskussion abzubiegen“, sagt die Geschäftsführerin der Bike Rite GmbH in Bad Vilbel.

SmartLoyalty AG



Bike Rite



AKTUELLES

- [S-WORKS bei Bike Rite](#)
- [Winterzeit - Crosserzeit](#)
- [Sale bei Bike Rite!](#)

SHOP

Bike Rite GmbH
Zeppelinstr. 20 Telefon: 06101/307343
61118 Bad Vilbel E-Mail: ► [info\(at\)bikerite.de](mailto:info(at)bikerite.de)

- [Wegbeschreibung](#) ► [Öffnungszeiten](#)

Ein starkes Tandem:
Katja Gollnick, Geschäftsführerin
der Bike Rite GmbH in Bad Vilbel
und die schwarze Bonuskarte.



Wachsende Bonusstaffel: **Null Rabatt.** Aber bis zu 15 Prozent Bonus.

„Wir sind halt auch konsequent: kein Rabatt aber dafür ordentlich Bonus. Das machen wir mit einer wachsenden Bonusstaffel. Beim Neukauf von einem Fahrrad ist schnell die höchste Stufe mit 15% und damit 60.000 Punkte erreicht“ so Peter Mai, Technikchef und Partner der GmbH.

- ab 0,01 Euro gibt es 2%
- ab 200 Euro gibt es 5%
- ab 1.000 Euro gibt es 10%
- ab 4.000 Euro gibt es 15%

„Den Bonus buchen wir dem Kunden dann sofort auf seine Karte. So sieht er gleich, was ihm die Karte bringt – und nicht selten findet er noch am selben Tag Zubehör oder Bekleidung, für die die Punkte gleich eingetauscht werden. Das tut uns nicht weh und wir ziehen den Kunden direkt ins Zubehörsortiment“, erzählt Mai.

Das Design: Sachlich und wertig.

„Allein schon über das Design der Karte haben wir uns viele Gedanken gemacht: Schlicht und edel sollte sie anmuten. Wir sind stolz darauf, dass unsere Karte bei den Kunden einen Platz im Portemonnaie gefunden, hat während Payback und Co. zu Hause bleiben müssen“, freut sich die Hessin.

Mehr Info: www.bikerite.de



- Dantestraße 4-6
D-65189 Wiesbaden
- Tel.: +49(611) 900 96 - 0
Fax +49(611) 900 96 - 29
- info@smartloyalty.de
www.smartloyalty.de