



Kundenkarte BMW Overdreef: So einfach geht es los!

SmartLoyalty AG



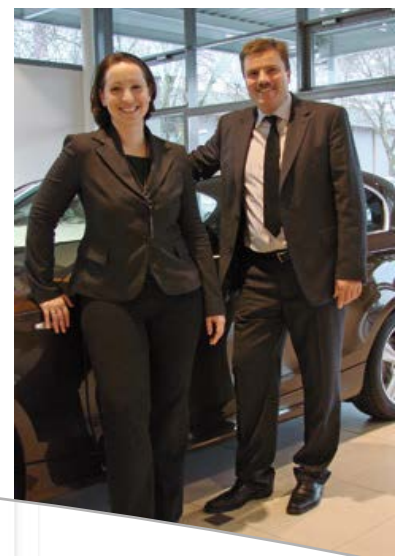
Das Team aus Geschäftsführer Hans-Ulrich Overdreef und seiner Marketing-Fachfrau Aleksandra Ristic sind sich einig: Gute Produkte und guter Service alleine reichen heute in dem starken Wettbewerb nicht mehr aus!

Mehr Kontakt - mehr Dialog

„Da machen wir uns nichts vor“, so Ristic: „Viele Kunden kommen zweimal im Jahr ins Autohaus und werfen einfach eilig den Schlüssel zum Radwechsel hin. Damit ist es schwierig eine wirkliche Kunden-Beziehung aufzubauen. Aus diesem Grund haben wir die Kundenkarte eingeführt - und das in drei Schritten:

Schritt 1. – „Saubere“ Daten erhalten

„Natürlich hatten wir schon viele Daten über unsere Kunden. Aber ganz ehrlich: es war uns lieber diese, aktuell und mit neuer Datenschutzvereinbarung bei der Ausgabe der Karte neu aufzunehmen.“



Für Geschäftsführer Hans-Ulrich Overdreef und Marketing-Fachfrau Aleksandra Ristic gehört die Treuekarte, genau wie E-Mail und Facebook zur modernen Kommunikation im Autohaus dazu.



FAHRFREUDE VERDICHTET.
Das neue BMW 2er Coupé ab 18.03.2014 bei uns. [Details](#)



JAHRESSTART 2014.
AM 18.01.2014.
X1 ab 1,99% eff. Jahreszins. [Details](#)



FREIHEIT FÜR DIE SINNE.
Das neue BMW 4er Cabrio. Ab 18.03.2014 bei uns. [Details](#)



WIR SIND DABEI: FACEBOOK
[Facebook](#)



IMMER INFORMIERT
[Details](#)



TREUEKARTE
Martin Mustermann
222 333 44 [Details](#)



Schritt 2. – Einfacher Start

„Wir haben uns dafür entschieden, mit einer relativ einfachen Bonus-Konzeption zu starten. Mit klaren Spielregeln“, so Overdreef. „5 Punkte pro 1 EUR Umsatz = 5 % auf den Rechnungsbetrag - aber bitte als Bonus - nicht als Rabatt! Wir wollen ja Kundenbindung und keine Rabattschlacht.“

Schritt 3. – Die Karte mit Leben füllen

„Haben wir die Karte gut an den Mann oder die Frau gebracht kommt der nächste Schritt: Wir müssen die Karte mit Leben füllen und im Kontakt mit dem Kunden bleiben“, sagt die engagierte Marketing-Dame.

TREUEPUNKTE.

1 EURO UMSATZ* = 5 TREUEPUNKTE

EXTRA-TREUEPUNKTE.

15.000 EXTRA-TREUEPUNKTE
für die Empfehlung eines Neukunden**

500 EXTRA-TREUEPUNKTE
jedes Jahr zu Ihrem Geburtstag

3.000 EXTRA-TREUEPUNKTE
als Auslieferungsgeschenk für Ihren neuen BMW







1.500 EXTRA-TREUEPUNKTE
als Auslieferungsgeschenk für Ihren gebrauchten BMW

Aktionen zur Karte

„Über Kunden-werben-Kunden-Aktionen kann der Kunde sein Konto zusätzlich auffüllen. Außerdem kann sich der Kunde bei Sonderaktionen doppelte oder sogar 3-fache Punkte verdienen. Dafür warten wir nicht dass der Kunde zu uns ins Haus kommt sondern wir kommen auf ihn zu: mit wertigen gezielten Voucher-Aktionen. Die Inhalte dazu bestimmen wir selbst so kann der Kunde angeschrieben werden für:

- **Zubehöraktionen**
- **Zeitiger Reifenwechsel**
- **Weihnachts- und Geburtstagsaktionen**

Im Gegensatz zu vielen anderen vergessen wir den Geburtstag unserer Kunde nie, denn der Geburtstags-Voucher wird automatisch vom System ausgesandt – und das ist doch schon eine Grundlage für eine gute und lange Beziehung“, freut sich die Marketing-Spezialistin.

Fahrzeugcheck  Machen Sie Ihren BMW startklar für den Urlaub oder den Winter mit dem umfassenden BMW Fahrzeugcheck. 3.000 TREUEPUNKTE	Räderservice  "all inclusive" Rädertausch & für eine Saison 7.000 TREUEPUNKTE
Klimaanlagen-Desinfektion  Sichtprüfung und Desinfektion der Klimaanlage gegen bakteriellen Geruch. 2.500 TREUEPUNKTE	Bremsschüssigkeitwechsel  Für eine stets optimale Bremsleistung Bremsflüssigkeit wechseln zu Original. 6.000 TREUEPUNKTE
BMW Dachbox  BMW Dachbox leihen für eine Woche. Leihen Sie sich eine unserer Dachboxen für Ihren nächsten Urlaub. 1.500 TREUEPUNKTE	Original BMW Motorenöl  (z. B. Longlife) Gerade vor Ihrem nächsten Motoreneinsatz das thermisch aufweist. 1.500 TREUEPUNKTE

WEIHNACHTSAKTION

Manfred Mustermann
 Gutschein-Code: 01010101
 Gültig bis: 05.02.2014
 Standort: London

DOPPELT PUNKTEN
 beim Kauf aus unserem Lifestyleortiment





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