Kundenbindung in Filial-Unternehmen:

Kundenkarten – Hilfe in guten und in schlechten Zeiten

SmartLoyalty AG

Vorbei am Discounter-Regal!

„Jeder der unseren Laden betritt weiss, dass Qualität immer ein wenig mehr kostet, aber auch, dass unsere handgemachten Produkte besser und gesünder sind für Ihn. Mit dem Kundenbindungsprogramm erinnern wir den Kunden daran, wie gut er es bei uns hat. Und so schaffen wir es, dass der Kunde im Discounter einfach an der Industrieware vorbeigeht... zumindest meistens" so Mikkelsen, Chef der Niederlassung Sonderborg und Beirat der größten Bäckerei Dänemarks.

„Unsere Waren sind wie immer schon von hervorragender Qualität, aber wir erfahren, dass Backwaren in disen Zeiten vom Kunden inzwischen teilweise als eine Art „Luxus" angesehen werden" so Michael Mikkelsen.

Bon gesteigert von 44 auf 61 Kronen!

„Die Anzahl der Kunden ist konstant bzw. leicht rückläufig" gib der Chef zu. „Was wir nun benötigen ist mehr Umsatz pro Besuch. Und das gelingt uns mit einer wachsenden Bonusstaffel. Nimmt der Kunde zum Frühstücksbrot noch etwas mit, haben wir schon gewonnen. Der durchschnittliche Bon ist so von 44 auf 61 Kronen gestiegen. Das ist ordentlich, auch noch bei Euch in Euro" (von 5,90 auf 8,20) findet der gestandene Chef.

Die Bäckerei GuldBageren setzt auf unsere Kundenkarten!

SmartLoyalty AG

Der „Sog“ in die Filiale: Die sammlenden Fans

„Zusätzlichen Sog bekommen wir durch unser Prämienprogamm“ sagt Johnny Olsson, Geschäftsführer der Moove Werbeagentur und Spezialist für Prämienprogramme.

„Unser Focus sind die Kids und Familien. So ziehen wir neben den Eltern auch Oma und Opa in die Bäckereien“ sagt Olsson. „Hier die richtigen Prämien anzubieten - die wertig und gleichzeitig bezahlbar für die Bäcker sind - ist die Kunst“ so der Werber.

„Wir können die Augen nicht davor verschliessen, dass in schlechten Zeiten schnell beim Discounter ein „Brot aus der Plastiktüte“ mitgenommen wird“ schüttelt es den gelernten Meister Michael Mikkelsen. Als Chef der Bäckerieniederlassung Sonderburg also ein guter Grund, auf die Kundenkarte der SmartLoyalty AG und die Prämien von Moove zu setzen.

Kleine Karten. Große Wirkung.

„Wer einen Blick in die Lagerhallen der Zentrale in Esjberg wirft bekommt eine Vorstellung davon, wie viele sammelnde Fans der mittlerweile größte Jugendclub Dänemarks hat. Damit der Fluss an immer neuen coole Prämien nie abreißt, fliege ich jedes Jahr um die halbe Welt“ so Profi Ollson “...aber wenn man das Lachen der Kinder sieht, wenn Sie die Prämien in der Filiale in die Hand bekommen, dann hat es sich gelohnt“ freut sich der sympatische Däne.

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