

Wertkarten in Fahrschulen:

## Das beste Rezept gegen hohe Außenstände



„Es ist leider so - den Führerschein wollen Sie alle gleich haben, aber wenn es nach erbrachter Leistung um das Bezahlen geht, gibt es des Öfteren mal lange Gesichter von meinen Fahrschülern,“ sagt Chef und Fahrlehrer Joachim Sann aus Emden.

SmartLoyalty AG

## Geld auf die Karte buchen und Gas geben

„Wir haben unser System nun komplett auf eine Karte umgestellt. Jeder Schüler erhält diese zu Beginn seiner Ausbildung. Er hat dabei die Wahl ob er uns:

- **damit einen Bankeinzug gewährt**
- oder
- **direkt auf die Wertkarte ein Guthaben aufbuht.**

„Ich verstehe ja, dass das Geld lieber in der Diskothek oder für das Kino am Wochenende ausgegeben wird. Aber: So wie der Fahrschüler eine pünktliche und einwandfreie Leistung erwarten kann und darf auch ich – als Unternehmer – mit einer entsprechend zeitigen Bezahlung rechnen.“





## Bis 10% Bonus für hohe Anzahlungen

„Schön bei der Wertkarte ist, dass ich das Geld quasi Cash in der Kasse habe. Als Anreiz, dass auch höhere Beträge aufgebucht werden, habe ich eine Staffeln entwickelt mit der ich meine Kunden belohne. Das sind dann bis zu 10% Bonus drin, denn so ein Führerscheinkurs zieht sich auch schon mal über mehrere Monate.“

- 200 Euro einzahlen - für 210 Euro fahren
- 500 Euro einzahlen - für 530 Euro fahren
- 1000 Euro einzahlen - für 1100 Euro fahren

## Partner machen die Karte attraktiv

„Gleichzeitig arbeite ich über die Karte mit Partnern zusammen, die an der gleichen Klientel interessiert sind. In der Tanzschule, im Fitnesscenter und im Fotoatelier bekommen meine Kunden nun Vorteile, wenn die Karte vorgelegt wird... und ich erhalte zusätzlich kostenlose Werbung!“



**Fahrschule Sann**

*Wer's nicht kann lernt's bei Sann*

Wir über uns | Unser Angebot | Termine | Fahrten | 300 Weiterbildung | Förderungen | Agentur für Arbeit | Kontakt | Impressum



**Login**

Benutzername:

Passwort:

**Terminkalender**

Thema 1 - Persönliche Verkehrsmittelnutzung

Mo, 03.01.2012, 11:00

150€ Kurs

Di, 03.01.2012, 14:00

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