

Die Kundenkarte im Pflanzenmarkt: einfach + erfolgreich



Wer das erste Mal zum Pflanzmarkt Seemühle nach Vaihingen kommt ahnt oft noch nicht, was ihn erwartet: eine fantastische Welt aus Pflanzen und allem, was man für den Garten braucht. Chefin Ursula Schmid ist bodenständig und entspannt, trotz oder gerade wegen ihrer 20 engagierten Mitarbeiter.



2.600 ausgegebene Bonuskarten – ein voller Erfolg

Fragt man Frau Schmid wie sie es geschafft hat 2.600 Kundenkarten in den letzten Jahren in Umlauf zu bringen dann sagt sie „Ganz einfach:

- mit Freundlichkeit,
- einem schönen Folder, in dem weder zu viel noch zu wenig erklärt ist
- und mit dem Versprechen, den Kunden nur mit informativen Veranstaltungs-Tipps anzuschreiben.

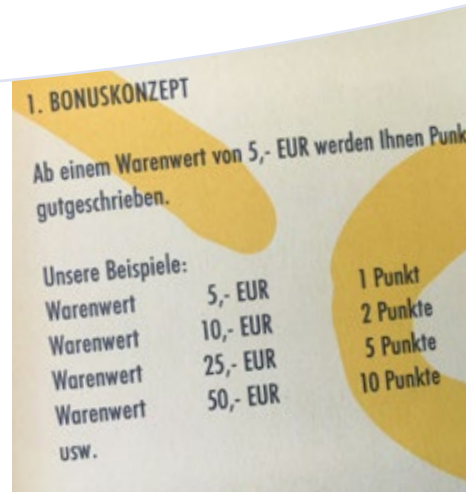




Bonuskonzept: Kaufst du mehr, bekommst du mehr

„Hier im Schwabenländle können die Kunden rechnen und von daher müssen wir auch etwas anbieten: Unsere Kunden bekommen umso mehr Bonus, je mehr sie kaufen“, erklärt Ursula Schmid. „Schlussendlich geben wir zwischen 1% und 5% und damit können wir leben.“

Es gibt sogar Kunden, die für die paar Punkte nochmal schnell nach Hause fahren, wenn sie ihre Karte vergessen haben - aber so sind sie nun mal die Schwaben, und das ist gut so!“, lacht die sympathische Unternehmerin.



Schauen und informieren können sich Karteninhaber auf der Webseite unter www.pflanzenmarkt-seemuehle.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