Juwelier & Optik Weiss:

Tradition und Moderne

SmartLoyalty AG

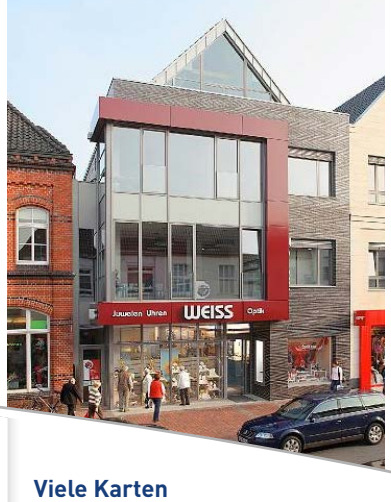
Für das Familienunternehmen aus Vechta kein Problem – genauso wenig wie der Einsatz von gleich zwei Karten zur Kundenbindung:

– die Bonuskarte als Mittel gegen die Rabattschlacht

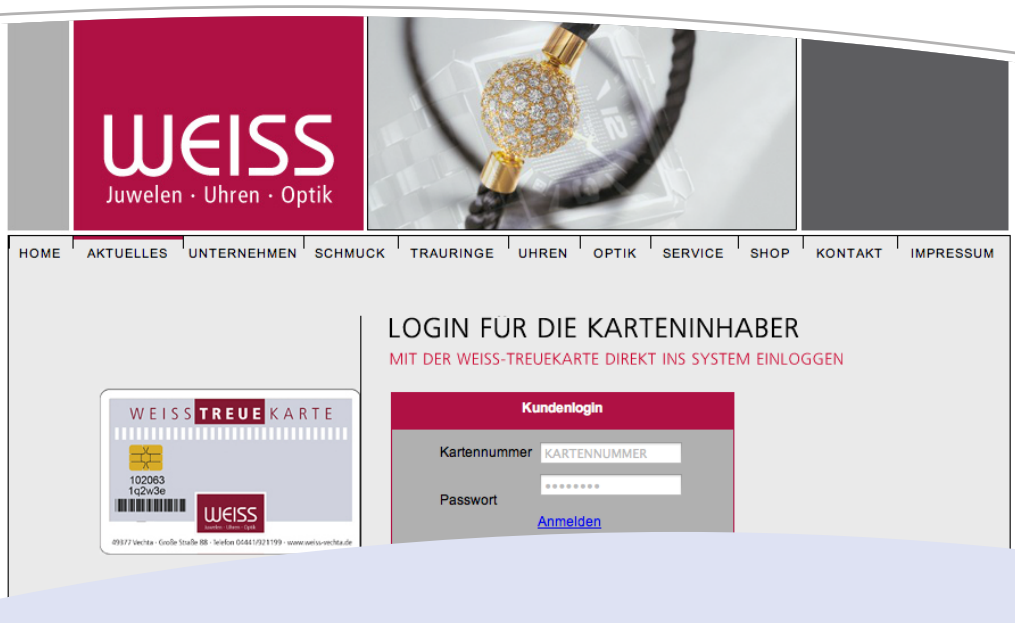
– der elektronische Gutschein als moderne Geschenk-Idee

Bonuskarte gegen Rabatt-Diskussion

„Natürlich bleiben auch wir von den Rabatt-Diskussionen nicht verschont“ sagt Junior-Chef und Vordenker des Karten-Systems Tobias Weiss. „Aber wer zu uns kommt der weiß schon dass er im Fachhandel ist und gute Produkte und Beratung erwarten kann. Gleichzeitig stellen wir fest dass auch Stammkunden mal im Internet schauen und sich über Preise informieren. Ohne uns die Preise zu zerschlagen können wir jetzt mit unserer Karte die Kunden mit Bonuspunkten für ihre Treue belohnen, die sie dann beim nächsten Kauf wieder einsetzen können“ so der Kaufmann.



Viele Karten haben Juwelier Weiss und sein Team inzwischen verteilt.



SmartLoyalty AG

Der elektronische Gutschein – seit Jahren DAS Geschenk Nr. 1 im Handel

Eine ganz beachtliche Tradition von 75 Jahren kann das innovative Fachgeschäft in Vechta aufweisen.

„Die Geschenkkarte läuft zwar über das gleiche System, hat aber ganz andere Aufgaben“ erklärt Weiss. „Der Gutschein ist schon seit einigen Jahren das Geschenk Nummer 1 im Handel. Wir hatten früher auch solche Papier-Gutscheine, die waren schon O.K. aber weder sicher noch zeitgemäß.“ Nun überreicht man den Kunden eine wertige Karte mit der Möglichkeit

– der flexiblen Aufladung und

– der Einlösung auch in Teilbeträgen.

„Über die Software des Systems bekomme ich genaueste Auflistungen aller Beträge die auf- und abgeladen werden. Und wenn die Kollegen vom Finanzamt dazu Fragen haben – das kostet mich jetzt nur noch einen Knopfdruck“ freut sich der korrekte Nordeutsche.

JUWELIER WEISS · GOLDSCHMIEDE

GOLDSTÜCKE IN BESTEN HÄNDEN

SEIT 1996 ARBEITET GOLDSCHMIEDEMEISTER RAINER MIDDENDORF BEI WEISS

Echte Kundenbasis

Viele Karten haben Weiss und sein Team in den letzten Jahren an den Mann bzw. die Frau gebracht. Das würde der überlegte Unternehmer jedoch nie an die große Glocke hängen. Einen gewissen Stolz kann er jedoch nicht ganz verhehlen: „Wenn wir als einzelnes Fachgeschäft so einen Erfolg mit der Bonuskarte haben, dann müssen sowohl Mitarbeiter als auch Kunden hinter der Karte stehen“ sagt Tobias Weiss.

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