Die Kundenkarte im Einzelhandel:

Der Weg aus der Saisonfalle

Winter top, Sommer flop – die Kundenkarte hilft

SmartLoyalty AG

„Im letzten Herbst und Winter wusste ich nicht mehr wo mir der Kopf gestanden hat und im Sommer haben wir uns so manches Mal die Beine in den Bauch gestanden“, sagt Markus Gerich, Inhaber der kleinen aber feinen Filialbetriebe in München: „Und dabei ist es ja unsere Stärke gut und umfassend zu beraten.“

„Aber irgendwie benötigten die Leute immer erst einmal kalte Füße, bis sie an ihre Tee-Vorräte gedacht haben. Eine Hilfe das zu ändern, war die Einführung einer Kundenkarte.“

„Erst einmal habe ich auf diesem Wege die Namen meiner Kunden erhalten. Einige kamen schon seit Jahren. Mittels eines einfachen Antragsformulares habe ich aber nicht nur den Namen erhalten, sondern auch die entsprechende E-Mail Adresse. Diese nutze ich nun dazu, meine Kunden auf besondere Angebote aufmerksam zu machen.“

„Die Kundenkarte war ein probates Mittel, um einen Adressenpool meiner meist langjährigen Kunden zu anzulegen, den ich jetzt für Mailings nutze.“

SmartLoyalty AG

365 Sorten Tee

Es muss nicht immer Assam sein. Es gibt den Energy-Mix-Tee, den Wellnesstee, den Tropical Sunrise Tee", zählt Gerich auf. „Wir haben über 365 Sorten Tee. Für jeden Tag, für jede Gelegenheit und wenn meine Kunden das erst einmal gesehen haben, kommen Sie auch.

5 % auf den Bon

Ich habe auch viele Kunden, die zunächst nur über meine Internetseite gekauft haben. Dort habe ich deutlichst die Vorteile meiner Kundenkarte beworben. Ich gebe 5 % Bonus auf den Bon – dass ist schon eine ganze Menge", findet Gerich: „Aber es hat auch viele meiner Online-Kunden von weiter her in meine Filialen gelockt. Die nehmen sich dann entsprechend Zeit und Geld mit", freut sich der Unternehmer.

11
April

Sie brauchen fünf Prozent?

Ladenleben 11.04.2008, 10:59 Uhr

Fünf Prozent mehr Lohn, fünf Prozent Zinsen, fünf Prozent längere Beine?

Wir haben seit längerem eine einfache grüne Karte bei uns in den Läden 'rumstehen, mit der kriegen Sie doch glatt fünf Prozent. Nicht Inflation, nicht mehr Informatikstudenten, sondern 5% **Rabatt** - direkt bei uns im Laden auf Ihren Einkauf. Wenn... - ja wenn Sie sie ausfüllen und uns geben. Das geht!

Diese grüne Karte - die "Teeblatt Kundenkarte" - hat diesen eingebauten Chip: auf den werden Ihnen bei jedem Einkauf in unseren Teeblatt-Läden 5% Rabatt gebucht und Sie können dieses Rabattguthaben mit einem Einkauf bei uns verrechnen lassen. Wenn Sie Ihren genauen 5%-Kontostand wissen wollen, geben Sie uns einfach an der Kasse Ihre Karte und wir checken ihn.

Nutzen Sie doch diesen Vorteil - kostet Sie nichts.

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