Shopping Center:

Erbelle Outlet in Zeil am Main

SmartLoyalty AG

„Natürlich wollen wir mehr über die Besucher unseres Centers wissen", sagt Herr Roderus, Chef der ErbelleCard in aller Deutlichkeit, „aber wir möchten weder Mieter noch Kunden durchleuchten, sondern Sie besser verstehen und sie gezielter unterstützen.

Gemeinsame Finanzierung, Individuelle Vermarktung

Deswegen haben wir auch bei der Einführung der ErbelleCard „auf Partnerschaft" gesetzt. Wir haben das Marketing entwickelt und bei der Schulung und Finanzierung geholfen. Die Karte bewerben und ausgeben müssen die einzelnen Mieter selbst!"

In dem schön gelegenen Center in Zeil am Main kann in jedem Shop mit einer Karte gepunktet und Prämien eingelöst werden. Oder der Kunde „bezahlt" nach einem erfolgten Einkaufsbummel im eigenen Center Bistro einen Kuchen oder mehr mit den Punkten.

SmartLoyalty AG

Aktuelle Kundendaten für erfolgreiches Direktmarketing

„Einmal pro Monat bereiten wir die Kundendaten für unsere Mieter auf“, so Roderus IT-Leiter der HK Holding in Neustadt, die für das Outlet Center Marketingaktionen entwickelt. „Wer sind deine besten Kunden? Wie häufig kommt dein Kunde? Wird er im Monatsvergleich besser oder schlechter.? Das sind Fragen, die wir durch den Einsatz der Kundenkarte beantworten können.

Wir von der HK Holding haben in der Vergangenheit schon sehr erfolgreiche Direktmarketing-Aktionen gemacht. Das ist eines unsere zentralen Ziele, solche Aktionen mit den neuen Daten der ErbelleCard systematisch weiter auszubauen.

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