Die Kundenkarte im Möbelhandel:

Mit Voucheraktionen zu mehr Besuchen pro Kunde

Kundenfrequenz erhöhen

„Wir wissen, dass man Möbel nicht jeden tag kauft", sagt Marcus Braum, Chef vom Möbelland Hochtaunus. „Für uns geht es deshalb darum, den Kunden häufiger in unseren Häusern begrüßen zu können. Aus diesem Grund bauen wir auf Events und unser Kundenkartensystem", so Braum.

SmartLoyalty AG

Zusammenspiel von Bonus- und Gutschein-System

„Kommt der Kunde zu uns wird ihm eine Kundenkarte angeboten mit der er auf all seine Käufe Punkte sammeln kann. Mich persönlich nervt die Frage: „Haben Sie eine Kundenkarte?" Wir halten unsere Kunden für mündig genug, dass er von sich aus die Karte reicht wenn er mag.

babyland MÖBELLAND HOCHTAUNUS WOHNmobil

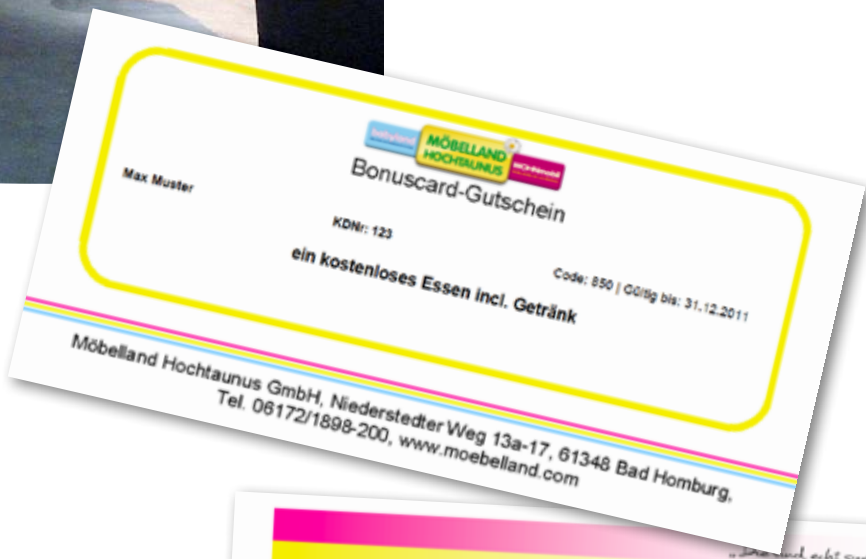
FÜHLEN SIE SICH WIE ZU HAUSE
BRAUM
DER EINRICHTER DAS KÜCHENHAUS DER SPITZENKLASSE

Meiss

Die Gruppe Möbelland Hochtaunus GmbH im hessichen Bad Homburg hat sich breit aufgestellt mit den Bereichen:

- Möbelland
- Wohnaccessoires
- Babymarkt
- Küchenzentrum

SmartLoyalty AG



Gutschein-Voucher mit Bonusangeboten

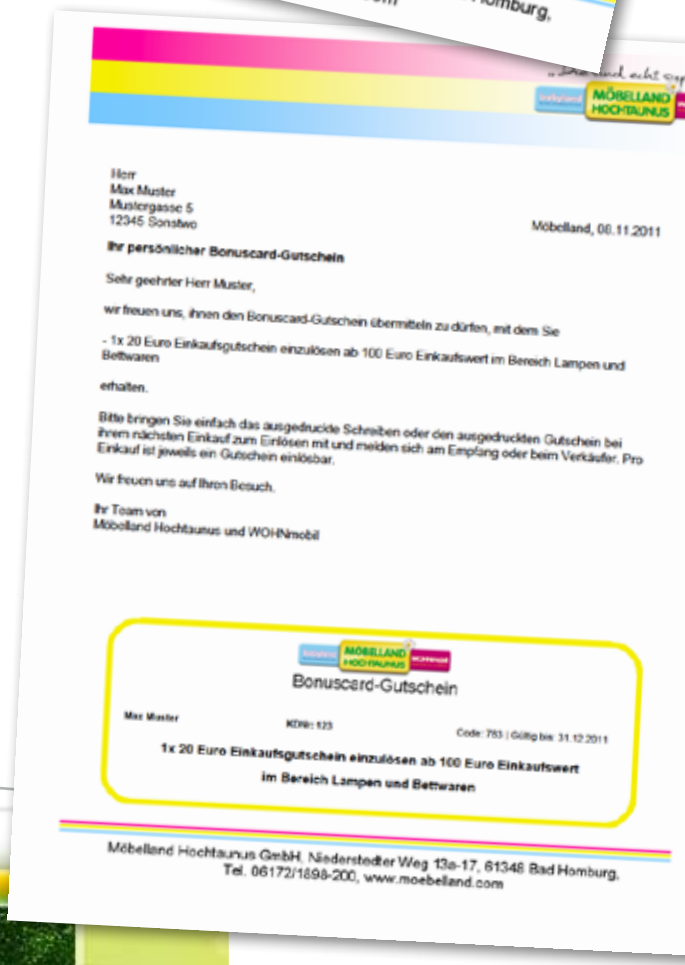
„Was wir jedoch machen: wir senden unseren Karteninhabern regelmäßig Gutschein-Voucher mit besonderen Bonusangeboten:

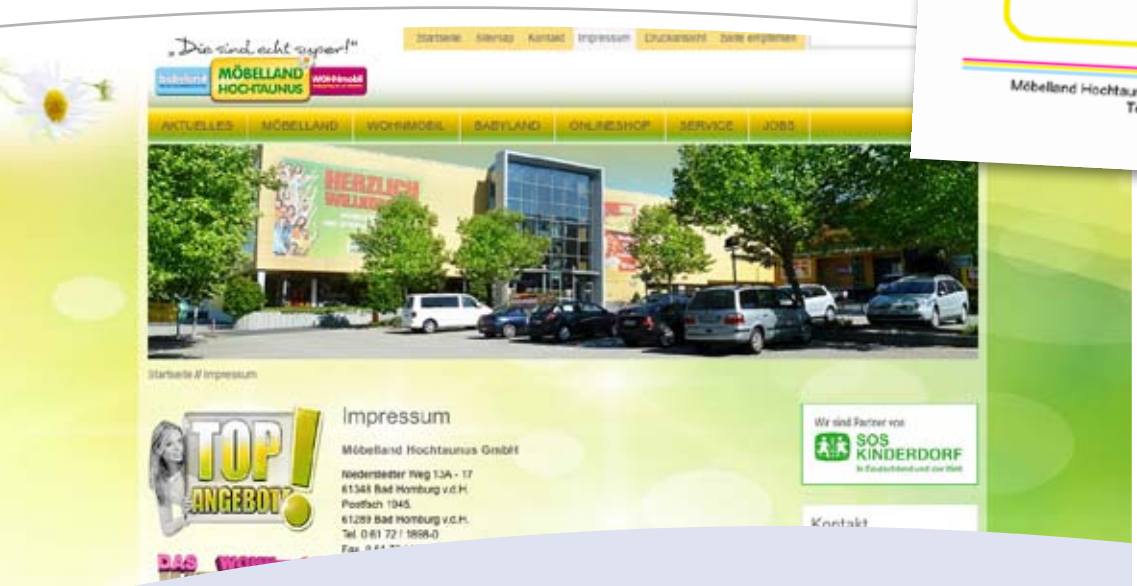
- **z. B. geben wir echte Wertgutscheine auf unsere verschiedenen Warengruppen aus**
- **laden den Kunden zum Essen ein**
- **bieten ihm besondere Events an**

Mit Zielgruppen-Marketing Umsatzpotenziale heben

„Natürlich ist es auch bei uns so, dass wir sehr gute Kunden - ich würde schon Fans sagen - haben aber auch welche, die schon länger nicht mehr bei uns waren. Hier machen wir nun **individuelles Marketing**. Während wir dem Top-Kunden durch VIP-Angebote zeigen, was er uns wert ist versuchen wir mit Lockangeboten den ein oder anderen „Altkunden" wieder auf den Hof zu holten", so der Firmenchef.

„**Ich bin immer wieder erstaunt, wie weit die Kunden für eine gute Bratwurst oder eine Kinderattraktion fahren** - uns soll es recht sein! In unseren Häusern ist für jeden etwas dabei und wir sind gerne Gastgeber", resümiert Marcus Braum.





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