SmartLoyalty AG

PRAXISBERICHT

MoveraCard:

Die Kundenbindungskarte für den Fachhändler

„Jede Branche ist anders", so Achim Müller, Firmenchef der Müller mobil GmbH in Hirzenhain-Merkenfritz. „Unsere Kunden sind nett, mobil – aber nicht immer treu."

Warum die Kundenkarte?

„Sicher wird die Kundenkarte nicht alle „Treue"-Probleme lösen, aber sie ist ein Schritt in die richtige Richtung, da bin ich mir sicher. Deshalb habe ich das Thema bei Movera mit vorangetrieben und gehöre nun zu den Ersten, die die Karte aktiv im Einsatz haben", so der Unternehmer und Vorreiter mit der kundenkarte. „Wenn ich die Kunden erst in meinem Shop habe, dann kann ich sie schnell von den Vorteilen meiner Kundenkarte überzeugen", freut sich Müller.

Das richtige Zusammenspiel

„Gut finde ich, dass ich flexibel darin bin, wie ich meine Kunden belohne und das Marketing gestalte. Meine unternehmerische Freiheit ist mir sehr wichtig, trotzdem lasse ich mich gerne von Movera unterstützen, wenn es nötig ist, um

- **gute Konditionen zu erhalten,**
- **übergreifende Werbeaktionen zu machen."**

Mehr Verkäufe im Shop: Kaufst Du mehr – bekommst Du mehr!

„In der Werkstatt habe ich eigentlich schon genug zu tun! Deshalb liegt ein Schwerpunkt der Karte darauf, die Shopverkäufe zu belohnen. Das machen wir über ein ganz einfaches Prinzip: Kaufst Du mehr – bekommst Du mehr. Das versteht jeder sofort."

Wiedersehen macht Freude ... im neuen Jahr

Jeder erste Besuch im neuen Jahr wird zusätzlich mit 1.500 Extrapunkten belohnt. „Wir sind zuverlässig hier im Norden und das soll so bleiben, auch bei unseren Kunden", lacht Geschäftsführer Peter Kaim.

Kunden-Werben-Kunden ... getratscht wird immer

„Camper sind gesellig, und was kann mir besseres passieren, als das sie beisammen stehen, und z. B. über einen eventuellen Fahrzeug-Neukauf reden, und mein Kunde empfiehlt unser Unternehmen. Da spendiere ich dem Tipp-Geber doch gerne ein paar Extrapunkte."

Prämien ... nur bei mir!

„Eingelöst werden können die Punkte natürlich nur bei mir! Ob Gutschein, Außenwäsche oder Movera-Prämie - für jeden muss etwas dabei sein!"

Das Anreizsystem für die Kunden der Müller mobil GmbH sieht so aus:

Wachsende Bonusstaffel pro Einkauf

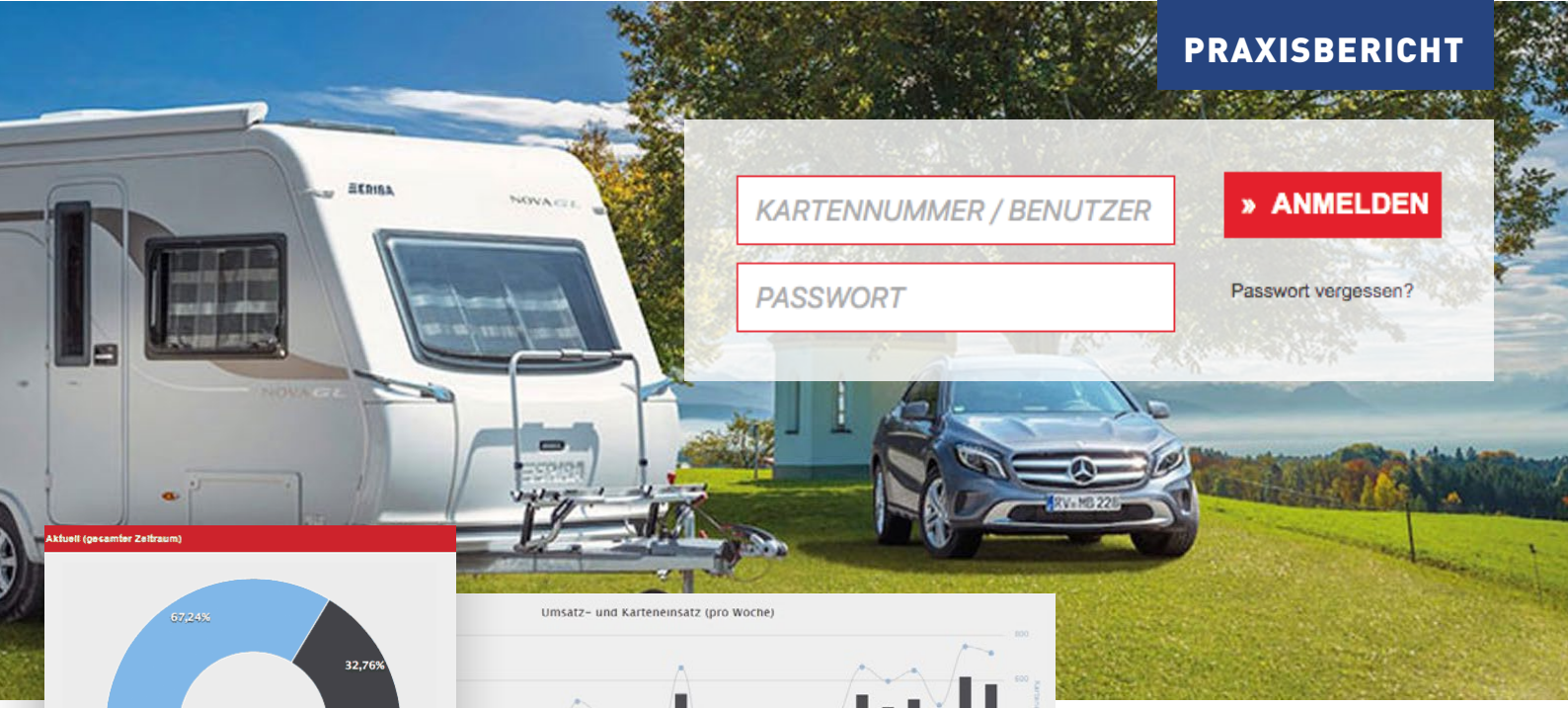
bis	50 Euro	1 %
bis	100 Euro	2 %
bis	500 Euro	3 %
bis	2000 Euro	4 %
über	2000 Euro	5 %

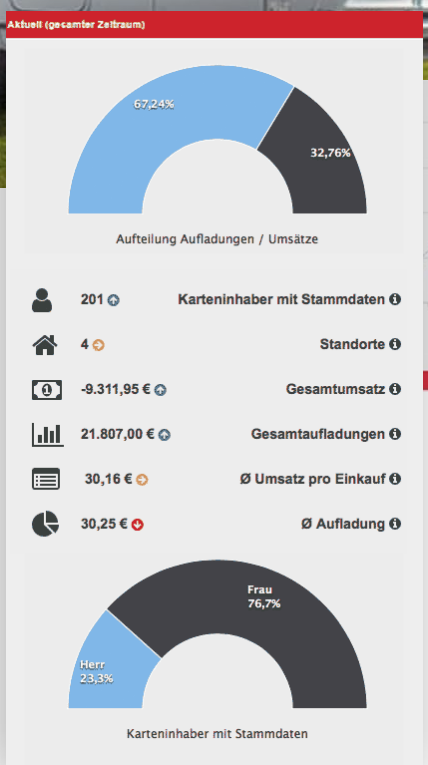
Vermittlung Fahrzeugkauf

gebraucht	7500 Punkte
neu	15000 Punkte

Punkte-Prämien

1500 P.	Serviceleihwagen/Tag
4000 P.	50 Euro-Gutschein Kundendienst
4500 P.	1 Caravan-Außenreinigung
8000 P.	100 Euro-Gutschein





Den Käufer erst einmal im Shop haben: Das Gutschein-Modul als Kundenmagnet

„Das kennen wir ja alle: Wochenlang passiert nicht viel und auf einmal kommen sie alle", so Achim Müller. „Mit der Kundenkarten-Software kann ich nicht nur Auswertungen machen, sondern auch selbstständig Marketing-Aktionen durchführen. Da habe ich viel vor, z. B. möchte ich meinen Karteninhabern ...

- **mit ein paar Extrapunkten zum Geburtstag gratulieren,**
- **doppelte Punkte zur Frühjahrs- oder Herbstmesse anbieten,**

oder

- **ihnen einfach ein kleines Präsent für ihr Kommen überreichen.**

„Denn kleine Geschenke erhalten die Freundschaft, das wissen wir doch alle", lacht der innovative Hesse.

Dantestraße 4-6
D-65189 Wiesbaden

Tel.: +49(611) 900 96 - 0
Fax +49(611) 900 96 - 29

info@smartloyalty.de
www.smartloyalty.de

SmartLoyalty AG