

Funktionen Kundenkarte



Innovatives Marketinginstrument durch eine "FairPayCard"-Kundenkarte

Kundenkarten sind heute zu einem Standard-Marketinginstrument geworden und die Kunden haben ihre Vorteile längst erkannt. Bisher waren die Systeme jedoch mit zu wenig Nutzen für das Unternehmen verbunden: Reine "Vorzeigekarten" gewähren dem Kunden einen Preisnachlass, aber dem **Händler nur Nachteile:**

- **Keine elektronische Speicherung dieser Kartennutzung, dadurch kein Nachweis über gewährte Rabatte, Kaufverhalten und damit kein Nachweis über den Nutzen einer solchen Karte.**
- **Direkt gewährte Preisnachlässe sind verlorenes Geld, entgangener Umsatz und nicht voll ausgeschöpfte Kaufkraft.**

Mit der Kundenkartenlösung der FairPay haben Sie jedoch **zahlreiche Möglichkeiten, diese Fehler zu vermeiden:**

- **Kaufkraftbindung:** die gewährte Rabatte werden als Geldwert auf die Kundenkarte gebucht. So bleibt das Geld im System (Kaufkraftbindung), und der Kunde hat eine höhere Motivation zum wieder kommen um sein "Guthaben" auszugeben (höhere Kundenbindung), und dies führt zu **Umsatzsteigerung**.
- **Reporting:** Die elektronische Abbildung der Transaktion ermöglicht ausgefeilte Reports über das Kaufverhalten, damit können Sie Ihre **Kundenansprache** wesentlich besser gestalten.

Wenn Sie wissen möchte, wer ist mein Kunde, welchen Umsatz macht er, wenn Sie Ihre Kunden managen (CRM) und nichts dem Zufall überlassen wollen, dann kommen Sie an dem Medium KundenCard nicht vorbei.

Vorteile einer Kundenkarte mit dem FairPayCard-System

- Echte Kaufkraftbindung durch Rabattwerte als Guthaben auf der Karte, statt Gewinnreduzierung bei direkt gewährten Rabatten
- Schaffung einer hohen Kundentransparenz und Bewertung Ihrer Kunden, dadurch
- persönliche Ansprache Ihrer Kunden
- Steigerung der Kundenbindung durch Rabattguthaben auf der Karte und individuelle

- Rabattvergabe (z.B. Stammkundenkarte, Aktionskarten, Rabattstaffeln etc.)
- Verkaufsfördernde Wirkung und Möglichkeiten der Neukundengewinnung (z.B. in Kombination mit einer Gutscheinkarte)
- Imagegewinn durch wertige Karten ("Visitenkarte")
- Datenermittlung, Auswertungen und Reporting ermöglichen gezielte Kundenansprache und Erfolgskontrolle
- Verbesserung der Wettbewerbssituation
- Erhöhung und Stabilisierung der Umsätze
- Beobachtung der Kundenzufriedenheit
- Erhöhung der emotionalen Bindung – Umwandlung von Kunden in Stammkunden
- Kein Preisnachlass – das Geld bleibt im Unternehmen

Mit der KundenCard im FairPayCard-System können Sie:

- individuelle Rabattstaffeln vergeben
- verschiedene Kartentypen ausgeben (Gold, Silber, Platin)
- Ihre Kunden klassifizieren
- die Bonusvergabe mit einer Vielzahl von Optionen (Tageszeit, Umsatz, etc.) steuern
- Event-gesteuerte Promotionaktionen durchführen
- eigene Layouts gestalten
- die Kundenkarte als Zahlungsmittel akzeptieren
- Guthaben aufbuchen (z. B. Weihnachtsaktion, alle Karteninhaber bekommen EUR 5,00 auf die Kundenkarte geladen)
- Den „Kurs“ Punkt = Geldwert selbst definieren
- Jederzeitige Kontrolle für Karteninhaber und Unternehmen über das Internetportal möglich

[Fordern Sie noch heute ein unverbindliches Beratungsgespräch oder ein persönliches Angebot an, in wenigen Tagen können Sie schon Ihr eigenes Kundenbindungssystem einsetzen !!](#) [1]

Quellen-URL: <http://www.fairpaycard.de/html/funktionen-kundenkarte>

Verweise:

[1] <http://www.fairpaycard.de/contact>