

Kundenbindung für Einzelhändler und Filialisten mit Kundenkarten, Gutscheinkarten und Prepaid-Karten



Unser Konzept der "**FairPay-ValueCard**" vereint die verschiedenen Möglichkeiten bei der Definition einer Kartenlösung:

- **Klassische Kundenkarte,**
- **wertvolle Gutscheinkarte,**
- **eigenes Zahlungsmittel als wiederaufladbare "PrePaid"-Karte**

Diese Produktlinie ist für alle **Einzelhändler** und **Filialisten** die ideale Plattform für erfolgreiche Kundenbindung.

Die FairPay-ValueCard Lösung bietet die notwendigen Bausteine für den Dreisatz der erfolgreichen Kundenbindung:



Dauerhafte Kundenbindung wird u.a. durch Steigerung der Kundenzufriedenheit erzielt, und nur einer von sechs Faktoren ist ein (gefühlter) Preisvorteil.

Und nur die dauerhafte Kundenbindung führt zu einer Umsatzsteigerung.

Ihr Nutzen

- **Maximale Kundenbindung:** Der auf die Gutscheinkarte aufgeladene Betrag ist bereits in Ihrer Kasse. Diesen Umsatz kann Ihnen niemand mehr nehmen. Es geht nur noch darum, wann und ob der Kunde diesen Umsatz einlösen will.
- **Verbesserung Cash Flow:**
- **Vor-Rabattierung:** Der Kunde erhält einen Wert von z.B. 100 € auf die Karte geladen, bezahlt aber nur 90€. So erhält er einen "gefühlten" Rabatt von 10%, für Sie ist das allerdings kein echter Rabatt, da erfahrungsgemäß rund 9% des Gutscheinwertes nicht eingelöst werden.
- **Verbesserung Cashflow:** Das Geld ist bereits in der Kasse (und rund 9% bleiben da auch...), Sie müssen "nur" noch die entsprechenden Leistungen erbringen, in der Regel aber wesentlich später als der Geldeingang. Dies verbessert Ihre Finanzsituation.
- **Mehr Konsumbereitschaft:** Ist das Geld erst einmal eingezahlt und als Wert auf der Karte gespeichert, steigt die Konsumbereitschaft der Kunden, und dadurch Ihr Umsatz.
- **Zielgruppen-Steuerung:** Zielgruppengenaue können Wertkarten mit besonderen Angeboten konzipiert werden. Werbung und Vertrieb werden auf die Kunden abgestimmt.

Weitere Vorteile sind:

- "hold the cash"-Prinzip der Kundenkarte: Gewährte Rabatte werden als Guthaben auf das Kartenkonto geladen, und mit diesem Guthaben kann nur wieder bei Ihnen bezahlt werden. Die Kaufkraft bleibt gebunden, der Umsatz steigt.
- Bei Gutscheinkarten und Prepaid-Karten werden die Umsätze im Voraus erzielt, dies bedeutet Liquiditätsverbesserung und Zinsgewinn

- Umsatzsteigerung durch offensiven Verkauf der Gutscheinkarten am Point of Sale
- Datenbasis für effizientes Marketing: Keine Streuverluste bei teuren Zeitungsanzeigen, stattdessen messbarer Erfolg kundenindividueller Ansprache
- Einmaliger Werbeträger ("Visitenkarte")
- Minimiertes Risiko für den Karteninhaber, bei Verlust kann die Karte gesperrt und das Guthaben auf eine neue Karte geladen werden.
- Kontrolle der Restguthaben über das Internetportal
- Kartensperre bei Verlust, der Kunde verliert kein Geld
- Zahlungsmittel für Ihren Internetshop

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

Anhang

[Valuecard_Prospekt.pdf](#) [2]

Größe

1.27 MB

Quellen-URL:

<http://www.fairpaycard.de/html/kundenbindung-f%C3%BCr-einzelh%C3%A4ndler-und-filialisten-mit-kundenkarten-gutscheinkarten-und-prepaid-ka>

Verweise:

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

[2] http://www.fairpaycard.de/sites/files/web_valuecard_a4_prospekt_einelseiten.pdf