

# StreetCard: Stärkung des Einzelhandels in Einkaufsstraßen



**Regionale Einzelhändler und Filialisten einer Einkaufsstraße können mit der neuen FairPay-StreetCard aus dem Hause der FairPayService ab sofort ihre Kundenbindung stärken und ihren Umsatz steigern.**

Einkaufsstraßen in größeren Städten sind einerseits abgegrenzte Biotop von Einzelhändlern und dort ansässiger Wirtschaft, andererseits stehen sie nicht nur im Wettbewerb mit dem Internet und Einkaufszentren, sondern mit der ganzen Stadt. Kaufkraftbindung und Kundenbindung sind wesentliche Strategien für den wirtschaftlichen Erfolg.

Im Rahmen eines **kooperativen Marketingkonzeptes** werden Kartenlösungen für ortsansässige Konsumenten als Mittel zu Kaufkraftbindung diskutiert. Aber wenn die Karte einen Stammpfand in der Geldbörse ergattern soll, muss sie für den Karteninhaber attraktiv sein. Nach Untersuchungen hat eine Kundenkarte den größten Wert, wenn sie vielfach eingesetzt werden kann. Also ideal für eine ganze Einkaufsstraße. Mit der **FairPay-StreetCard** wird genau dieses Konzept umgesetzt.

Für die teilnehmenden Unternehmen ist die Karte nicht nur ein Medium zur Erreichung und Stabilisierung der Umsatzerwartungen sein, sondern auch ein **Marketinginstrument** zur aktiven **Kundenkommunikation**.

Mit der einzigartigen FairPay-StreetCard-Lösung werden nicht nur die Anforderungen an ein modernes Kundenbindungssystem erfüllt, sondern darüber hinaus bietet das System mit seiner Vielfalt, Flexibilität und Sicherheit ein außergewöhnliches Preis/Leistungsverhältnis. Die Technik erfüllt nicht nur die nationalen und internationalen Anforderungen an moderne und innovative Zahlungssysteme, sondern bietet

durch unsere Mehrwertlösungen den Unternehmen die Möglichkeit, alle Kartenanwendungen über nur ein System abzuwickeln. Das Kartenterminal, bisher ein notwendiger Kostenfaktor, wird so zu einem Kunden(fair)bindungssystem.

## Neben den Vorteilen für den Einzelhandel wie:

- Umsatzsteigerung, Kundenbindung, Neukundengewinnung
- Frequenzsteigerung, Imagegewinn
- Erhöhung des Bekanntheitsgrad
- Regionale Bindung der Kaufkraft

## ist das Nutzenpotential für die Karteninhaber wichtig:

- Karte für alltagsrelevanten Einsatz
- Viele Partner aus Handel, Handwerk, Gesundheitswesen, Gastronomie, kommunale Einrichtungen
- Regionale Identifikation - „Wir-Gedanke“ mit der lokalen Wirtschaft und der Kommune
- Teilnahme an Veranstaltungen, Vergünstigungen, Exklusivangebote
- Zusätzliches Zahlungsmittel, Geschenkidee - Gutschein

## Die Zielgruppen:

- Stadtmarketing
- Gewerbevereine, Werbegemeinschaften
- Regionales Marketing
- Stadtteile, Wirtschaftsförderungsvereine
- Werbegemeinschaften

**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/streetcard-st%C3%A4rkung-des-einzelhandels-einkaufsstra%C3%9Fen>

## Verweise:



## **StreetCard: Stärkung des Einzelhandels in Einkaufsstraßen**

Veröffentlicht auf FairPayCard (<http://www.fairpaycard.de>)

---

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