

# Die flexible und skalierbare Lösung: **FairPay-CityCard**



**FairPay-CityCard:** Das kartengestützte Marketingsystem mit der Abwicklung von Kunden- und Gutscheinkarten zur effektiven Stärkung des regionalen Einzelhandels



# Die Vielfalt des FairPay-CityCard Systems

Der regionale Einzelhandel in den Regionen und Gemeinden leidet stark unter der Kaufkraftabwanderung in die größeren Städte, zu überregionalen Ketten, in Shopping-center und in das Internet.

**Faktoren, die zur Belebung der Region führen:**

- die örtliche Nähe
- die Kompetenz der Einzelhändler
- die persönliche Beziehung am Point of Sale

Citycard-Systeme sind ein anerkanntes Mittel zur Kundenbindung. Diese gibt es zahlreich, jedoch in unterschiedlichsten Ausprägungen und Funktionsweisen.

**Nur mit dem FairPayCard-System können Sie . . .**

- Verschiedene Karten ausgeben: Citygutschein, Citycard „Silber/Gold/Platin“, „Bürgerkarte“, alle auf dem gleichen System. D.h. nahtloser Übergang vom Neukunden zum Stammkunden.
- Kommunale Angebote integrieren: Bücherei, Schwimmbad, Stadtbus etc.
- Maximale Kaufkraftbindung erzielen: Das gesamte Geld verbleibt im System, kein „Prämienkatalog“ sondern echte Kaufkraft.
- Kosten sparen: In Kombination mit der EC-Karten Funktion (sowie Kreditkarten) auf dem POS-Terminal kann jeder einzelne Händler bisherige Gebühren für sein EC-Gerät einsparen.
- Effektive regionale Marketingkampagnen erstellen auf Basis aussagekräftiger Analysen und Kennzahlen.

## Die Lösung für Ihre Region

**1. Das FairPay-CityCard System ist** kein überregionales „Punktesystem“ für überregionale Ketten und internationalen Prämienkatalog-Anbietern, sondern ein Instrument der Kaufkraftbindung für die regionale Wirtschaft mit vielfältigen Möglichkeiten für effektives regionales Marketing.

### **2. Kaufkraftbindung in Ihrer Region:**

Mit der Citycard werden Rabatte gesammelt, der Rabattwert wird aber als Geldwert auf die Karte geladen und kann auch nur wieder im Bereich der Citycard als Zahlungsmittel eingesetzt werden. So bleibt das Geld also im System, die Kaufkraft bleibt gebunden, die Kundenbindung ist zusätzlich gestärkt (da der Kunde durch das Guthaben auf seiner Karte schneller wieder kommt).

### **3. Individualität für die Händler und Dienstleister:**

So kann jeder Händler seine individuelle Rabattstaffel definieren, da sich keine Einheitsrabatte über alle Teilnehmer hinweg durchsetzen lassen. Der Handwerker kann andere Rabatte geben als die Bäckerei, und nur mit der Möglichkeit dieser individuellen Einstellungen erhalten Sie volle Flexibilität und Freiheit für jeden einzelnen Händler oder Dienstleister.

### **4. FairPayCard-Reports & Analysen sind die Grundlage für effektives regionales Marketing:**

Der Werbeeinfluss typischer Kleinanzeigen in den regionalen Zeitungen kann nur schwer gemessen werden, aber mittels der Marketingauswertungen des FairPay-CityCard Systems können die Händler ihre Werbebudget wesentlich effektiver einsetzen: Ermittlung der Verteilung der Kunden und der Kaufkraft in der Region, Händler-Mailings an ihre Kunden gemäß beliebiger Klassifizierung etc. Dies sind nur einige Beispiele für die Vielfalt an Marketingmaßnahmen, die der Händler oder die Werbegemeinschaft ohne großen Aufwand umsetzen können. Das Kaufverhalten wird durch die gesammelten Daten transparent und ermöglicht es Ihre Werbebudgets effektiv für Marketingaktionen einzusetzen.



**Maximale Kaufkraftbindung:  
Durch Rabatte gespartes Geld  
fließt wieder zu den Händlern**

#### **5. Die ideale Kombination – CityGutschein und CityCard:**

Citygutscheine bringen neue Kundschaft und binden die Kaufkraft in der Region. Für erfolgreiche Kaufkraftbindung muss der Citygutschein . . .

**a) bei allen Teilnehmern,**

**b) in freier Betragswahl,**

**c) in attraktiver Verpackung und Design** zu erwerben sein.

Die klassischen Papier-Gutscheine mit manueller Verrechnung sind keine effektive Kaufkraftbindung, da sie zu meist nur an wenigen Ausgabestellen erhältlich sind, der Übergang vom Neukunden (mit dem Citygutschein) zum Stammkunden (mit der Citycard) nicht möglich und die Verrechnung aufwändig ist. Nur im FairPay-CityCard System können verschiedene Kartenarten gleichzeitig verarbeitet werden, mit nahtlosem Übergang vom Neukunden zum Stammkunden.

#### **6. Die maximale Variante: Die „Bürgerkarte“**

Kombinieren Sie die CityCard problemlos mit kommunalen und funktionalen Angeboten wie z.B. Stadtbuss, Schwimmbad, Bücherei etc., um auch auf kommunaler Ebene das „Wir“-Gefühl zu stärken und die Karte noch attraktiver zu gestalten.

#### **7. Integration Parkhäuser:**

Gerade in Innenstadtbereichen ist für Kunden eine Vergütung der Parkhauskosten eine wesentliche Attraktivität für den Besuch der Innenstadt. Durch die Möglichkeit, unabhängig vom Rabattguthaben auf der Karte noch einen „Parkbonus“ zu erwerben und zu verwalten, können Kunden ihre Parkgebühren mit diesem Parkbonus bezahlen.

#### **8. Kosten & Refinanzierung aus Restguthaben:**

Es gibt kein anderes Instrument zur Umsatzsteigerung, welches sich so schnell rechnen lässt: Über eine Kartengebühr aus dem nicht abgerufenen Gutschein-Guthaben bzw. Rabattguthaben kann das System refinanziert werden, ohne die Kunden einzeln abzurechnen. Zusätzlich können mit Sponsorengeldern für die Werbeflächen auf der Karte Marketingkampagnen finanziert werden. Gerne zeigen wir Ihnen detaillierte Beispielkalkulationen anhand der Rahmenbedingungen in Ihrer Stadt.

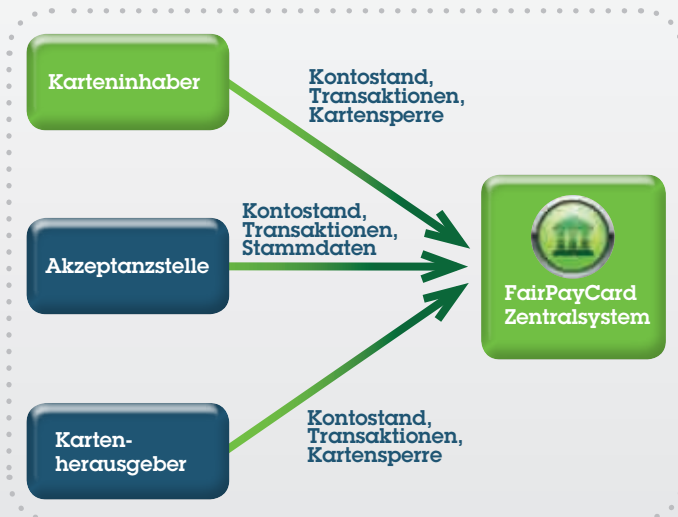
#### **Messbarer Erfolg:**

- Steigerung Kaufkraftbindung um 10%
- Steigerung Neukunden aus der umliegenden Region um 20%
- Steigerung Kundenzufriedenheit
- Stärkung der Identifikation mit der Stadt bzw. Region
- Erfolgreiche Marketingmaßnahmen

#### **Unsere Beratungsdienstleistung:**

- 12 Punkte Vorgehensmodell „Einführung einer Citycard“
- Projektplanung
- Präsentation und Schulung bei Händlern und Gemeinde
- IT-Integration in Kassensysteme
- Marketing Konzepte & Beratung

## ■ Das Zentralsystem



### Hohe Sicherheit durch zentrales Online-System:

- Onlineserver für Verarbeitung aller Transaktionen
- Billing-Modul für Abrechnung und Clearing zwischen den Akzeptanzstellen
- Automatische Schnittstellenverarbeitung für vielfältigen Daten-Import und -Export
- Reporting und Statistiken für Kartenherausgeber
- Online Internetportal für alle Systemteilnehmer

## ■ Unser Service

- Betrieb des Zentralsystems in unserem Rechenzentrum
- Full Service Provider: vom Kartenlayout über Schulung und Installation der Geräte bis zum individuellen Reporting übernehmen wir alle administrativen und operativen Arbeiten
- Feste Monatspauschalen für einfache Budgetierung
- Investitionsschutz durch Verwendung innovativer Industriestandards
- Vielfältiges Kartendesign:  
Das passende Design für jeden Kartenzweck.



## ■ Die FairPayCard-Terminals:

### Die Z-Box:

Das modernste und schnellste Kartenterminal

- Geeignet für die Abwicklung aller FairPayCard-Lösungen, Ec-Karten (mit und ohne PIN), Kreditkarten, Prepaid-Handyaufladungen.
- Alle Kommunikationsanschlüsse möglich: Telefonleitung (ISDN und analog), WLAN, Internet, GPRS
- Investitionsschutz durch 7 Jahre Wartungsgarantie
- Großes Display, einfache Bedienung



### Das Z-Mobil:

Das kleinste, schnellste und leichteste mobile Kartenterminal

- Z-Mobil: Gleiche Funktionalität wie Z-Box, aber volle Mobilität.
- Anschluss über GSM/GPRS oder per W-LAN über das Internet

### Das Z-Flex:

RFID-Lesegerät mit flexibler Funktionalität

- Mobiles Terminal (mit Akku oder permanenter Stromversorgung) und großem Display zur Verarbeitung flexibler Funktionen mittels des RFID-Chips in der Karte, ebenfalls online mit dem FairPayCard Zentralsystem verbunden

### Die Karten:

Die Karten selbst sind mit einem Magnetstreifen (für die Citycard-Funktion) sowie einem RFID-Chip (für erweiterte flexible Angebote) ausgestattet und werden nach Layoutvorgaben gedruckt.

### Ihr Ansprechpartner: