



Referenz

BerolinaCard

Kurze Projektbeschreibung

Emittent: Autohaus Berolina GmbH**Web:** www.berolinacard.de**Projektstart:** Juli 2002 (Systemumstellung 2011)**Systemtechnologie:** SyrconCard**Strategische Ziele des Projekts:**

- Generierung einer signifikanten Gewerbe- und Privatkundenbindung
- Schaffung von Mehrwerten
- Differenzierte und segmentspezifische Kundenansprache
- Erhebung von qualifizierten Kundendaten

Prozessbeschreibung: Das Autohaus Berolina emittiert an seine Kunden drei verschiedene Kartentypen, an die jeweils verschiedene Mehrwerte gekoppelt sind.BerolinaCard: 50,00 € einmalig, 5 % Rabatt auf Werkstattkosten, Hol- und Bringservice, 2 Taxifahrten bis 10 €, 2 BVG Einzeltickets, Außen- und Innenreinigung einmal monatlich.BerolinaCard Business: kostenlos, Ersatzwagen, Hol- und Bringservice,BerolinaCard Business Plus: kostenlos, 5 % Rabatt auf Werkstattkosten, Hol- und Bringservice, 2 Taxifahrten bis 10 €, 2 BVG Einzeltickets, Außen- und Innenreinigung einmal monatlich.

Der Kunde bekommt von Syrcon alle 4 Monate ein Kontoauszugsmailing. Dabei wird ihm das aktuelle Guthaben seiner Karte mitgeteilt. Zudem können die Kartenbesitzer dreimal im Jahr ein besonderes Highlight zu speziellen Konditionen erleben. Bei einer dieser zeitlich begrenzten Aktionen erhielt der Kunde beispielsweise 20% Rabatt bei Vorlage der BerolinaCard (pregocard) für den Klassiker „Dirty Dancing“.

Akzeptanzstellen: 4**Emittierte Karten:** 7.000**Distribution der Karte:** in den Filialen des Autohauses (nur mit Antrag)**Funktion der Karte:** Bonuspunkten- und Gutscheinfunktion



syrcon

Referenz

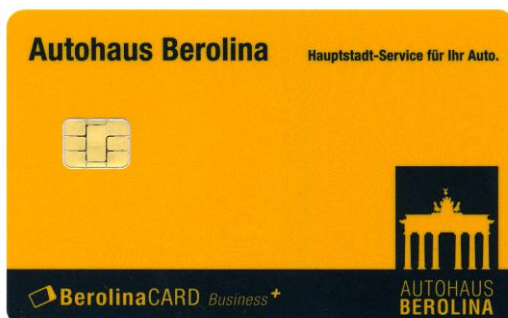
BerolinaCard



Kartenvorderseite



Kartenvorderseite



Kartenvorderseite



Kartenrückseite