



Referenz

Carepoint Autopflegepark

syrcon
Marketing Services GmbH

Kurze Projektbeschreibung

Emittent: Carepoint Autopflegepark

Web: www.car-carepoint.de

Projektstart: März 2009

Systemtechnologie: BonoBox +

Strategisches Ziele des Projekts:

- Stammkundenbindung
- Neukundengewinnung

Prozessbeschreibung:

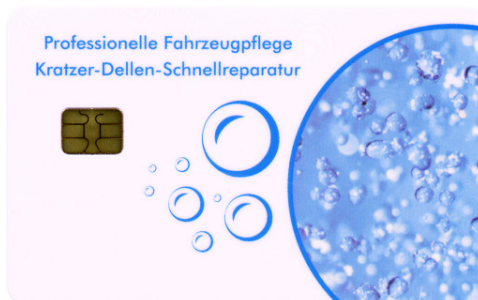
Der Autopflegepark Carepoint in Wolfsburg hat ein Kartensystem zur Kundenbindung eingeführt. Genutzt wird dafür eine Chipkarte, auf der die Kunden Rabattbeträge sammeln können.

Gleichzeitig nutzt Carepoint das System aber auch als Prepaid-Lösung. Stammkunden können vorgeladene Chipkarten kaufen, auf die dann ein erhöhter Betrag aufgebucht wird und die so einen Rabatt bieten. So werden z.B. € 50,00 bezahlt, aber der Kunde erhält eine mit € 55,00 vorgeladene Karte.

Das System bietet damit eine imageträchtige Kundenbindung, die zu dem noch einfach in der Bedienung ist und nur einen sehr geringen Aufwand erfordert.

Erstauflage der Chipkarten: 500 Stück

Funktion der Karte: Rabatt und Prepaid



Kartenvorderseite



Kartenrückseite