



Kundenkarten - Kunden erfolgreich an das eigene Unternehmen binden und den Kunden glücklich machen

Binden Sie Kunden mit einer Kundenkarte

Was sind Kundenkarten?

Kundenkarten sind Systeme, die zur Kundengewinnung und Kundenbindung eingesetzt werden. Der Kunde erhält besondere Angebote, die ihm einen Vorteil bringen. Durch Kundenkarten bindet das Unternehmen den Kunden an sich, verschafft ihm ein gutes Gefühl durch den Spareffekt und sorgt somit dafür, dass der Kunde mit der Kundenkarte gern wiederkommt.

Welchen Nutzen haben Kundenkarten für den Kunden?

Kunden erhalten durch die Nutzung von Kundenkarten verschiedene Vorteile. Hierbei gibt es verschiedene Systeme, die durch das Unternehmen angewendet werden können:

- sofortiger Preisnachlass bei Verwendung der Kundenkarte
- prozentuale Gutschrift, die sofort oder beispielsweise am Ende des Jahres erfolgen kann
- Zugang zu speziellen Angeboten und Produkten, die Kunden mit Kundenkarte vorbehalten sind
- Bonuskarten, die beispielsweise durch das Sammeln von Punkten oder Stempeln eine Prämie für den Kunden versprechen

Der Kunde hat somit immer einen Nutzen durch die Kundenkarte. Jedoch sollte man als Kunde sich auch bewusst sein, dass durch die Verwendung einer Kundenkarte, besonders bei den digitalisierten Formen, das eigene Nutzungs- und Kaufverhalten aufgezeichnet und analysiert werden kann.

Welchen Nutzen haben Kundenkarten für das Unternehmen?

Für das Unternehmen sind Kundenkarten besonders für die Kundenbindung wertvoll. Durch besondere Angebote wird sich der Kunde glücklich fühlen und verbindet dieses Gefühl dann direkt mit dem Unternehmen und der erhaltenen Leistung. Weiterhin ist durch die ständige Präsenz der Kundenkarte in der Geldbörse des Kunden das Unternehmen beim Kunden ständig präsent, sodass der Kunde regelmäßig an das Unternehmen erinnert wird. Ebenso hat das Unternehmen durch die Anwendung von Kundenkarten die Möglichkeit, das Kundenverhalten zu analysieren und gegebenenfalls daraus Schlüsse für das eigene Unternehmen zu ziehen.

Somit stellt eine Kundenkarte für das eigene Unternehmen eine sinnvolle Möglichkeit zur Kundenwerbung und Kundengewinnung dar. Der Kunde wird durch die Kundenkarte und den damit zusammenhängenden Boni zufriedengestellt und das eigene Unternehmen hat somit mehr zufriedene Kunden, die aufgrund der Karte an das Unternehmen gebunden werden

Pressekontakt

imwebsein GmbH

Herr Michael Schöttler
An der Muhre 73
16767 Leegebruch

imwebsein.de
presse@imwebsein.de

Firmenkontakt

SYNOUVELLE

Frau Daniela Gierbl
Bachstraße 75
5023 Salzburg

synouvelle.com
office@synouvelle.com

Wir sind Versandhandel & Werbeagentur spezialisiert auf sofort einsetzbare, verkaufsunterstützende Drucksachen und Werbemittel.

Wir unterstützen Sie bei professioneller Kundenbindung und Kundengewinnung.

Anlage: Bild

