

Kundenbindung schafft Umsatz

Unternehmen leben von ihren Kunden!

Eines der wichtigsten Ziele jedes Unternehmens ist daher die Kundenbindung. Diese Erkenntnis ist uralte. Schon vor langer Zeit wurden im Handel Rabattheften eingeführt, in die der Kunde Marken kleben konnte, die er beim Einkauf bekam. War das Heft voll, gab es Geld! Prima! Allerdings war das Prozedere für alle Beteiligten äußerst zeitaufwändig – aber Zeit hatte man damals scheinbar noch genügend.

Das ist heute anders! Kein Kunde ist mehr bereit irgendwelche Marken sonst wo hinzukleben und die Heften mit sich herumzuschleppen. Und die Verwaltung dieser Rabattsysteme kostet die Unternehmen zudem viel zu viel Zeit. **Schluss, aus, vorbei!**

Aber das mit der Kundenbindung, das hat damals gut funktioniert! Der Kunde hatte einen Vorteil, und das Unternehmen auch – nur die Konkurrenz schaute in die Röhre.

Und das geht heute nicht mehr?



Das datakassCARDsystem

Doch, es geht! Dank moderner Computertechnik ist es möglich diese Art der Kundenbindung wieder aufleben zu lassen. Mit allen bekannten Vorteilen und ohne die genannten Nachteile. Keine Marken, kein Heft – für die Kundenbindung sorgt eine kleine Plastikkarte. Und die hat es in sich! Einen Computerchip, der das ganze System äußerst flexibel steuert. Nie war es leichter dem Kunden einen Anreiz zu geben, zu Ihnen und nicht zum Wettbewerb zu gehen.



Und dabei erschöpft sich die Funktion der Karte nicht in einer elektronischen Umsetzung der alten Rabattheften. Sie bietet noch andere und bessere Möglichkeiten der Kundenbindung und viele darüber hinausgehende Vorteile. Zum Beispiel die Identifikation des Personals an der Kasse und die einfache und sichere Funktion der Arbeitszeiterfassung.

Wichtig ist dabei die nahtlose Integration der Karte in das DATAKASS-Kassensystem. Die Karte allein bringt nichts, auch wenn mancher Anbieter das glauben machen will. Erst die automatische Verknüpfung der an der Kasse anfallenden Daten mit den Daten der Kundenkarte, bringt Ihnen den wirklichen Vorteil: den

„transparenten Kunden“!



Die datakassCARD ist eine Plastikkarte mit Barcode oder integriertem Speicherchip. Sie übernimmt vielfältige Aufgaben im DATAKASS-System.



Kundenkarte ...

Grundsätzlich werden die Kundendaten im DATAKASS-System gespeichert. Dazu gehören Name und Anschrift, persönliche Merkmale wie Geschlecht und Alter, bei Rechnungsfunktion mit Lastschrift die Bankverbindung, u.a.

Auf der Karte werden nur die Kundennummer, evtl. Guthaben und Verwaltungsinformationen gespeichert. Es handelt sich um eine sichere „Smart-Card“ (intelligente Karte), die Daten auf der Karte sind mehrfach geschützt!

Jeder Auftrag wird im DATAKASS-System mit der jeweiligen Kundennummer gekennzeichnet. Dadurch ist es möglich alle Aufträge eines Kunden im System zu selektieren. Außerdem werden die Kennzeichnungstickets an den Textilien mit dem Namen des Kunden versehen.

Wird eine Kundenkarte eingelesen, so erscheint automatisch der Name des Kunden auf dem Bildschirm. Der Kunde kann so persönlich angesprochen werden. **Die Vorderseite der Karte wird natürlich mit Ihrem Logo bedruckt!**

Alle Kundenbewegungen können nachträglich statistisch ausgewertet werden. So erfahren Sie wer wann mit welchen Artikeln wie viel Umsatz gebracht hat.

... als Wertkarte

Der Kunde zahlt z.B. 100,- € und erhält auf der Karte eine Guthaben von 120,-€. Das entspricht einem Rabatt von 20%. Diese Funktion wird z.B. in Solarien seit langem mit großem Erfolg genutzt.

Zur Kontrolle der noch offenen Guthaben und zur Verhinderung von Manipulationen der Karte, werden die Umsätze und der Restwert zusätzlich im DATAKASS-System gespeichert. Dadurch wird sichergestellt, dass z.B. vom System als defekt erkannte Karten durch neue ersetzt werden können, die dann wieder den realen Restwert tragen, ohne dass der Kunde dies überhaupt erfährt!

... als Rabattkarte

Bei Benutzung der Karte wird dem Kunden ein Rabatt von z.B. 3% direkt vom Auftrag abgezogen. Bezahlung erfolgt bar.

... als Stammkundenkarte mit Rechnungsfunktion

Der Umsatz wird im DATAKASS-System für die spätere Rechnungsschreibung gespeichert. Ob der Kunde zusätzlich Rabatte erhält, entscheidet die Einstellung in den Kundendaten.

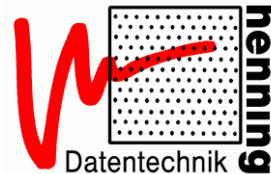


Personalkarte

Mit dieser Karte kann sich der Mitarbeiter am System an- und abmelden und erhält gemäß seinen Rechten Zugang zu den Kassenfunktionen.

Folgende Funktionen werden damit realisiert:

- Stempelkarte/Arbeitszeiterfassung
- Identifikation des Bedieners (Wer darf was?)
- Zuordnung des Bedieners zum Auftrag (Wer hat den Auftrag angenommen, wer ausgegeben?)



henning-Datentechnik GmbH
Marktstr. 20 - 48431 Rheine
fon.: 05971-50758
fax: 05971-52480
Mail: info@henning-datentechnik.de
Web : www.datakass.de

PAYBACK und BONUS

Seit einiger Zeit werden vermehrt so genannte „Payback“- bzw. „Bonus“-Karten beworben. Ziel dieser Karten ist es, den Verbraucher mit - beim Einkauf automatisch erzeugten - Punkten zu belohnen, die er später beim Systembetreiber gegen Prämien eintauschen kann. Neuerdings gibt es diese Karten auch in Kombination mit Kreditkarten. Sowohl VISA als auch Eurocard bieten diesen Service.

Eindeutiger Vorteil: der Kunde benötigt nur eine Karte und bekommt bei allen teilnehmenden Unternehmen Punkte gutgeschrieben. Egal ob Frisör, Supermarkt, Tankstelle oder Reinigung – eine Karte genügt. **Allerdings genügt diese Karte auch Ihren Wettbewerbern!**

Damit wären wir bei den genauso eindeutigen **Nachteilen:**

- Keine Kundenbindung! Die Karte funktioniert bei Ihrem Wettbewerb ebenso gut wie bei Ihnen.
- Undurchsichtiger Rabattwert! Der Kunde kann nicht erkennen, welchen Wert die gutgeschriebenen Punkte tatsächlich haben.
- Umsatzverlust! Die Payback-Punkte bezahlen Sie! Wie viel „Wertverlust“ zwischen Ihren Zahlungen und der Prämien-Auszahlung an den Kunden entsteht, wissen wohl nur die Kartenbetreiber. Sicher ist allerdings: da verdient ein Dritter mit, und das bestimmt nicht schlecht!
- Kein Werbeträger! Auf der Karte steht nicht Ihr Logo, sondern das der Betreiber!
- Sie erhalten keine Daten über Ihre Kunden!