



Referenz

Kundenkarte Autohaus Barthel

syrcon
Marketing Services GmbH

Kurze Projektbeschreibung

Emittent: Autohaus Barthel GmbH

Web: www.ah-barthel.de

Projektstart: März 2010

Systemtechnologie: BonoBox+

Strategisches Ziele des Projekts:

- Stammkundenbindung
- Erhöhung der Werkstattauslastung
- Rückgewinnung von Service- und Werkstattkunden
- Neukundengewinnung

Prozessbeschreibung: Im März 2010 hat das Renault und Dacia Autohaus Barthel in Köln eine Kundenkarte eingeführt. Mit dem Kartensystem von Syrcon will man Stammkunden binden, die Werkstattauslastung erhöhen, Service- und Werkstattkunden, die zu freien Werkstätten oder „Serviceketten“ abgewandert sind, zurückgewinnen und auch neue Kunden gewinnen. Genutzt wird dafür eine Chipkarte, auf der die Kunden Rabattbeträge sammeln können.

Bei Kauf eines neuen Renaults erhält der Kundenkarteninhaber einen Bonusbetrag von € 25,00 auf die Chipkarte gebucht. Ein Dacia-Käufer erhält ein Startguthaben von € 15,00. Käufer von Gebrauchtwagen, die eine Kundenkarte besitzen, bekommen € 10,00 aufgebucht. Auf Ersatzteile bei Reparaturen bekommen allen Karteninhaber einen Nachlass von 5%. Für die Zukunft plant das Autohaus Barthel weitere Vorteile für Kundenkarteninhaber einzuführen, wie z.B. kostenlose Leihwagen bei Reparaturen.

Erstauflage der Chipkarten: 2.000 Stück

Funktion der Karte:

- Rabatt und Prepaid



Kartenvorderseite



Kartenrückseite