



Referenzen

Glinicke Card

syrcon
Marketing Services GmbH

Kurze Projektbeschreibung

Emittent: Glinicke Gruppe

Web: www.glinicke.de

Projektstart: Februar 2007

Systemtechnologie: SyrconCard

Strategisches Ziele des Projekts:

- Langfristige Bindung rentabler Stammkunden
- Effiziente Steuerung des Marketings über ein einheitliches Medium

Prozessbeschreibung: Die am System teilnehmenden Standorte der Glinicke Gruppe emittieren an Ihre Kunden die Kundenkarte, jeweils im standortspezifischen Design. Als Inhaber der GlinickeCard erhalten die Kunden bspw. fünf Prozent Nachlass auf alle Werkstattrechnungen. Das so gesammelte Guthaben kann der Kunde bei seinem nächsten Werkstatt-Besuch verrechnen lassen oder es weiter sparen.

Emittierte Karten: ca. 13.000

Distribution der Karte: Vergabe an interessierte Stammkunden vor Ort in den Autohäusern

Funktion der Karte: Bonuspunktefunktion

Refinanzierungsquellen des Emittenten:

- Erhöhung der Kontaktfrequenz und der Umsätze der profitablen Stammkunden
- Liquiditätsvorteil durch Vermeidung von Barrabatten



Kartenvorderseite



Kartenrückseite