



Referenz

## Jumbo car wash

**syrcon**  
Marketing Services GmbH

### Kurze Projektbeschreibung

**Emittent:** Jumbo wash Kfz GmbH

**Web:** www.jumbo-kfz-paulussen.de

**Projektstart:** Mai 2010

**Systemtechnologie:** BonoBox+

#### **Strategisches Ziele des Projekts:**

- Neukundengewinnung und anschließend
- Stammkundenbindung
- Imagesteigerung

**Prozessbeschreibung:** Die langjährig etablierte Jumbo Kraftfahrzeuge GmbH hat im Mai 2010 die Kfz-Pflege-Anlage Jumbo car wash eröffnet. Die Autowaschstraße in Mönchengladbach hat zur Neueröffnung ein Kartensystem zur Kundengewinnung und späteren Kundenbindung eingeführt. Genutzt wird dafür eine Chipkarte, auf der die Kunden Rabattbeträge sammeln können.

Gleichzeitig nutzt Jumbo car wash 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