



Erstellen Sie verschiedene Kundenkarten-Varianten, individuell für Ihre unterschiedlichen Kundengruppen.

## Kundenkarte

# Kunde x Kunde = Umsatz<sup>2</sup>

Kundenbindung – ein Dauerbrenner in Marketing- und Vertriebsdiskussionen. Alles dreht sich um das „Wie bewege ich Kunden zum Wiederkommen“ und „Wie steigere ich die Kundenbindung“, denn damit erhöht sich automatisch der Umsatz. Eine Möglichkeit: Kundenkarten. Jetzt in CDP!

Erstellen Sie in CDP Kundenkarten für spezielle Kundengruppen. Legen Sie z.B. die Kundengruppe „sportliche Fahrer“ fest. Diese bekommt die „Sport Club Card“, mit der sie nun bei jedem Besuch in Ihrem Autohaus, in Ihrer Werkstatt Bonus-Punkte sammeln können. Den Stand der Bonuspunkte sehen Ihre Kunden auf der Rechnung. Beim nächsten Besuch gibt es für die Sportfahrer für 20 Bonuspunkte einen Liter Motoröl gratis – dann geht es noch sportlicher dahin.

**Alles in Ihrer Hand.** Sie definieren, mit welchen Leistungen Bonuspunkte gesammelt werden können, für welche Leistungen Bonuspunkte eingelöst werden können, den „Euro/Punkte Umrechnungskurs“ und die Bonusstaffel (z.B.: 3 Jahre alt = 5%, 5 Jahre alt = 10%). Hier bietet es sich an, die Bonusstaffel so zu wählen, dass Sie vor allem Kunden mit älteren Fahrzeugen halten und die Kundenabwanderung erheblich verringern.

Schaffen Sie sich Ihre speziellen Kundenkartenvarianten für die unterschiedlichen Kundengruppen.

**CDP denkt immer mit.** Bei Terminplanung (wenn diese eingesetzt wird) und Arbeitsauftrag sehen Sie den Punktestand des Kunden. Ihre Mitarbeiter können also schon bei der Terminvergabe Zusatzleistungen, die über Bonuspunkte der Kundenkarte abgerechnet werden, anbieten. Der Fantasie, wie man die Kundenkarte einsetzen kann, sind keine Grenzen gesetzt. In jedem Fall ist gesichert, dass Ihre Kunden mit der Kundenkarte immer wieder zu Ihnen kommen – Kundenbindung eben.

Über Magnetstreifen können auf der Karte gespeicherte Daten gleich in CDP eingelesen werden. Ziehen Sie die Karte einfach durch ein Lesegerät und übernehmen Sie die angebotenen Kunden- und Fahrzeugdaten.

Für den Einsatz der Kundenkarte benötigen Sie einen speziellen Kartendrucker, die Software dazu und ein Lesegerät. Alles bei Vector erhältlich.

### Ihr Nutzen

- Kundenbindung
- Verringern der Kundenabwanderung vor allem bei Kunden mit älteren Fahrzeugen
- höhere Werkstattauslastung
- Umsatzsteigerung

**höhere Kundenbindung -  
höherer Umsatz**