

## Gutschein/Kundenkarte

# So können Sie Ihre Kundenkarte noch attraktiver gestalten

Kundenkarten sind eine hervorragende Möglichkeit, Kunden dazu zu bewegen, Ihre Produkte und Dienstleistungen regelmässig zu nutzen. Doch eine Kundenkarte kann Ihren Kunden mehr Nutzen bieten, als Sonderrabatte und Bonuspunkte. Wir stellen Ihnen einige Tipps vor, mit denen Sie das Kundenbindungsinstrument Kundenkarte noch attraktiver gestalten können.

- § Auch für kleinere Unternehmen lohnt es sich, die Kundenkarte durch eine Kooperation mit einem lokalen Partner aufzuwerten. Ihre Kunden erhalten dann nicht nur bei Ihnen Vorteilsangebote, sondern auch bei Ihrem Kooperationspartner – Ihre Kundenkarte erhält so einen zusätzlichen Nutzen und wird attraktiver.
- § Versenden Sie regelmässige Newsletter mit aktuellen Angeboten exklusiv für Ihre Kundenkarteninhaber. Zudem können Sie, beispielsweise aus Zeitschriften oder im Internet, Tipps sammeln, die Ihre Sortiment betreffen und anschließend eine kleine Broschüre drucken, die kostenlos an Kundenkarteninhaber verteilt wird – diese werden sich sicherlich über den Zusatznutzen freuen.
- § Lohnend kann auch eine Differenzierung der Kundenkarteninhaber sein: Top-Kunden erhalten eine andere Kundenkarte als "normale" Kunden. Diese Premium-Karte gewährt Inhabern beispielsweise doppelten Bonus oder besondere Angebote. Ihre Top-Kunden können Sie dadurch noch stärker an sich binden. Kundenbindung schon bei den Kleinsten können Sie durch besondere Kinder-Kundenkarten erreichen: Beim Einkauf der Eltern bekommt auch das Kind bei Vorlage seiner Karte eine Kleinigkeit geschenkt.
- § Zur Kundenbindung tragen auch Sonderveranstaltungen, zu denen Sie speziell Ihre Kundenkarteninhaber einladen, bei, wie beispielsweise die Präsentation des neuen Sortiments, eine Lesung oder die Eröffnung einer Ausstellung in Ihren Verkaufsräumen.
- § Halten Sie Produktproben für Kundenkarteninhaber bereit – dies kann die Umsätze erhöhen und soll Ihren Stammkunden zeigen, dass Sie etwas Besonders sind. Eine weitere Möglichkeit: Bieten Sie Kundenkarteninhabern an, Produkte zum Testen unverbindlich für einen Tag mit nach Hause zu nehmen.

**Quelle**

[www.im-marketing-forum.de](http://www.im-marketing-forum.de), November 2005