

Gutschein/Kundenkarte

Vor- und Nachteile der Gift Cards

Vorteile:

- Der grösste Vorteil für den Händler ist die Umsatzsteigerung. Über 20% der Verbraucher geben mehr als den ursprünglichen Gift Card-Wert aus, und zwar fast doppelt so viel (90%).
- Im Gegensatz zu Papiergutscheinen, die oft in der Registrierkasse oder nur am Kundendienst aufbewahrt werden, können elektronische Gutscheine an vorderster Fron zur Schau gestellt und an jeder Kasse verkauft werden.
- Sie wirken wertvoller als Geld oder ein Papiergutschein .
- Elektronische Gutscheine sind viel schwieriger zu fälschen als Papiergutscheine.
- Ein weiterer Faktor, besteht darin, dass Gift Cards erst dann einen Wert haben, wenn sie an der Kasse aktiviert werden.
- Geschenkkarten ermöglichen einen bequemen und schnellen Geschenkeinkauf – und eignen sich hervorragend, wenn im letzten Moment noch ein Geschenk besorgt werden muss.
- Sie bietet eine sichere Zahlungsalternative online, vor allem für diejenigen, die aus Sicherheitsgründen nicht online einkaufen. Diese Konsumenten fühlen sich vielleicht sicherer, eine einzelhändlerspezifische, vorab bezahlte Karte zu benutzen als ihre eigene Kredit- oder Debitkarte.
- Sie sind zeitgemässer als herkömmliche Papiergutscheine.
- Zusammen mit dem Rückgang der Betrugsfälle profitieren die Händler davon, kein Geld von nicht in Anspruch genommenen Beträgen zurückgeben müssen, etwas was sie bei den alten Papiergutscheinen tun mussten und auch vom Konsumenten erwartet wird. Dies trägt dazu bei, dass der Kunde den betreffenden Händler öfter aufsucht und Restbeträge nicht bei der Konkurrenz ausgegeben werden. Wenn der Kunde nicht wiederkommt, fließt der nicht in Anspruch genommene Betrag zum Händler zurück.
- Da sich Gift Card Informationen mit einem Webbrowser abrufen lassen, können die Konsumenten eine aktive Rolle beim Management ihrer Konten übernehmen. Sie können den Saldo ihres e-Gutscheins abrufen, die Karte aufladen und sogar Guthabe con einer Karte auf die andere übertragen. Das kann sowohl die Eigenständigkeit und dadurch die Zufriedenheit der Kunden erhöhen, zusätzlich werden die Kosten des Händlers gesenkt.



Nachteile:

- Wo viel Licht ist, gibt es auch Schatten. Mit der Gestaltung der Kundenkarte müssen auch die Interessen und Erwartungen der Kunden befriedigt werden. Gelingt es nicht, insbesondere die Erwartungen zu erfüllen, kann das Image des Unternehmens starken Schaden nehmen.
- Da andere Unternehmen ebenfalls dieses Werkzeug einsetzen und somit auch nicht vermieden werden kann, dass ein und derselbe Kunde mehrere Gift Cards besitzt und somit keine Kundenbindung erreicht wird.
- Kunden haben Angst vor Herausgabe der Kundendaten, Personalien, Einkaufssumme, etc.

Quellen

Oliver Recklies, 2001, Kevin Klak, Marketing und Kommunikation, Oktober 2005