

Kundenbindung 2.0: kundenapp revolutioniert die klassische Kundenbindung

Der Einzelhandel und Dienstleister gehen neue Wege in Sachen Kundenbindung und setzen auf Bonusprogramme mit dem Smartphone

MÜNCHEN, 13. September 2012 -- Fast jeder zweite deutsche Handybesitzer nutzt ein Smartphone – Tendenz stark steigend. Unternehmen haben diesen Trend längst erkannt und wissen ihn für sich zu nutzen. Neben Themen wie dem Bezahlen per Handy oder ortsbasierten Diensten, gilt alles rund um das Thema Kundenbindung per Smartphone als eines der attraktivsten Zukunftsthemen. Immer mehr Restaurants, Friseure, Modeboutiquen und Co. nutzen die neue Technik, um Kunden langfristig an sich zu binden.

kundenapp bringt die Kunden- und Stempelkarte aufs Handy

So hat das Münchener Unternehmen kundenapp kürzlich die digitale Stempel- und Kundenkarte für das Smartphone vorgestellt. Wie bei herkömmlichen Bonusstempelkarten freuen sich Kunden auf einen persönlichen Vorteil – zum Beispiel einen kostenlosen Kaffee – nach einer bestimmten Anzahl gesammelter Stempel und werden so zu Stammkunden. Gestempelt wird jedoch nicht klassisch von Hand, sondern ganz bequem durch das Scannen eines QR-Codes mit der Handykamera.

So sehen Dialogmarketing und Werbung heute aus

Zusätzlich bietet die digitale Form der Karten Unternehmen die Möglichkeit, Direktnachrichten auf das Handy der Kunden zu senden. Damit können Einzelhandels- oder Dienstleistungsbetriebe ihre Kunden direkt und zielgenau ansprechen. Die Nachrichten im Stil einer SMS können Hinweise auf besondere Promotions, Aktionen oder einfach neues Gericht auf der Karte des Restaurants enthalten. Auch ein kurzer Neujahrs- oder Ostergruß aufs Handy ruft die Location zurück ins Gedächtnis der Kunden. Die Direktnachrichtenfunktion bildet somit eine weitere Säule im Marketingmix und stellt für Unternehmen eine Alternative zu klassischen Werbeformen dar, die Marketingkosten senkt und Streuverluste minimiert. Zudem können Inhaber online einsehen, wie viele Kunden eine Stempel- oder Kundenkarte des eigenen Geschäfts besitzen und wie viele Stempel bereits vergeben wurden. Weitere Statistiken, wie demografische Daten oder Kaufhistorien der Kunden, sollen in Zukunft hinzukommen.

Nie wieder die Karte vergessen und kein überfüllter Geldbeutel

Aus Sicht der Kunden bietet kundenapp über den persönlichen Bonus hinaus den Vorteil, dass sie all ihre Stempel- und Kundenkarten stets im Handy bei sich tragen. Das leidige Vergessen einer Karte zuhause oder ein mit Kundenkarten überfüllter Geldbeutel gehören dank der neuen Technik der Vergangenheit an. Kunden profitieren zudem von den Direktnachrichten und sind immer als erste über besondere Angebote und Aktionen ihrer Lieblingslocations informiert. Nicht zuletzt bringt das Stempeln per Smartphone an der Kasse einen gewissen Spaßfaktor mit sich.

Mobile Lösung mit Vision

„Ziel von kundenapp ist es, einen Mehrwert durch die Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden zu schaffen“, sagt Hendrik Ette, Geschäftsführer von kundenapp. „Das digitale Kundenbindungsprogramm ist der erste Schritt zu weiteren Visionsthemen wie Feedback per Smartphone, Mobile Payment und anderen Interaktionen zwischen Kunden und POS.“ kundenapp

werde kontinuierlich weiterentwickelt und um innovative Funktionen zur Kundenbindung sowie Kommunikation erweitert. Das Ziel sei es, in drei Jahren mehr als 50.000 Unternehmenskunden von kundenapp zu begeistern.

Nur Direktnachrichten kosten 9 Cent

Die Stempel- und Kundenkartenfunktion ist für Unternehmen komplett kostenlos. Sie kann ohne technischen Aufwand binnen weniger Minuten auf www.kundenapp.de eingerichtet und sofort im vollen Umfang genutzt werden. Lediglich für den optionalen Versand einer Direktnachricht berechnet kundenapp derzeit 9 Cent pro Empfänger. Betriebe müssen keinen Vertrag eingehen und sind an keine Mindestlaufzeit gebunden.

Auf Wunsch versorgt kundenapp Unternehmen kostenfrei mit Werbematerial wie Tischaufstellern und Fensteraufklebern, um Kunden auf das neue Bonussystem hinzuweisen.

Bislang steht kundenapp Nutzern von iPhone und Android Smartphones zur Verfügung und kann innerhalb weniger Sekunden kostenlos im jeweiligen App Store heruntergeladen werden.

Solo Pizza München: „Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen“

„Mit kundenapp wird uns eine einfache und innovative Möglichkeit geboten, dass unsere Gäste immer wieder kommen“, sagt Thomas Pitschmann vom Restaurant Solo Pizza in München. Der Gastronom ist einer von etwa 150 Geschäftsleitern bundesweit, die kundenapp seit dem Start des Systems im Mai dieses Jahres für ihr Unternehmen entdeckt haben. „Man merkt tatsächlich, dass immer mehr Leute ein Smartphone besitzen. Die Zahl der Teilnehmer wächst stetig und den Gästen macht es Spaß, unsere Stempel mit dem Handy zu sammeln.“ Besonders wertvoll sei die Möglichkeit, mit einem Klick all seine Gäste direkt per Nachricht auf das Handy zu erreichen. „Denn wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen“, meint Pitschmann mit einem dezenten Augenzwinkern.

Bilder zu kundenapp stellen wir auf Anfrage gerne bereit.

Kontakt:

Michael Asshauer
presse@kundenapp.de
Telefon 089 / 32 65 71 28

Über kundenapp:

kundenapp steht für langfristige Kundenbindung und schafft einen Mehrwert in der Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden. Die kundenapp UG ist ein Unternehmen der etventure Seed Investments GmbH. Mehr Informationen erhalten Sie online unter www.kundenapp.de und www.etventure.com.