

Sonderangebote aufs Handy

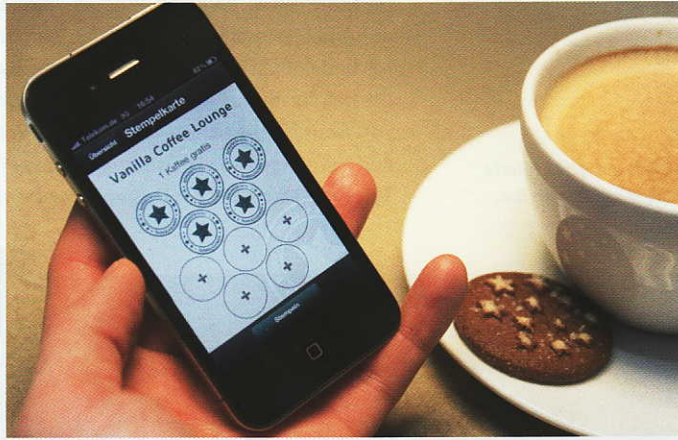
MEYER/STEMMLE Kundenbindung 2.0: Der Verpackungsspezialist bietet Bäckern und Konditoren seit kurzem einen neuen Service an, bei dem Endkunden Treuestempel per App sammeln und aktuelle Angebote auf ihr Smartphone empfangen können.

Das ist Kundenbindung, die den heutigen Zeitgeist trifft: Der Spezialist für Serviceverpackungen aus Papier und Folien Meyer/Stemmle bietet seinen Kunden seit kurzem ein digitales System zur Endkundenbindung an: „kundenapp“. Die Kunden von mehr als 7 000 Bäckereien und Metzgereien in ganz Deutschland können dabei Stempel mit einer App auf ihrem Smartphone sammeln und erhalten aktuelle Angebote direkt auf das Gerät. Das Unternehmen aus Mülheim-Kärlich bei Koblenz kooperiert dabei mit dem Münchner Unternehmen kundenapp. „kundenapp“ steht dabei für langfristige Kundenbindung und schafft einen Mehrwert in der Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden.

So sieht Kundenbindung und Werbung heute aus

Wie bei der herkömmlichen Bonusstempelkarte profitieren Unternehmen mit „kundenapp“ von einer gesteigerten Kundenbindung. Kunden freuen sich auf einen persönlichen Vorteil nach einer bestimmten Anzahl gesammelter Stempel und werden so zu Stammkunden. Zusätzlich bietet die digitale Form der Karten Unternehmen die Möglichkeit, Direktnachrichten auf das Mobiltelefon der Kunden zu senden. Damit kann die Bäckerei ihre Kunden beispielsweise kurz vor Ladenschluss auf vergünstigte Brötchen hinweisen oder sie durch andere Angebote ganz spontan ins Geschäft holen. Auch ein kurzer Neujahrs- oder Ostergruß aufs Handy ist kein Problem und ruft das Geschäft zurück ins Gedächtnis der Kunden.

Die Stempel- und Kundenkartenfunktion ist für Unternehmen komplett kostenfrei und kann ohne technischen Aufwand binnen weniger Minuten online eingerichtet und genutzt werden. Lediglich für den



Oben: Die Stempel können bequem mit dem Handy gesammelt werden – ein von Kundenkarten überfüllter Geldbeutel gehört der Vergangenheit an.
Unten: Die Methode ist einfach zu verstehen und simpel anzuwenden.

Versand einer Direktnachricht berechnet kundenapp zurzeit 9 Cent pro Empfänger. Die Direktnachrichtenfunktion stellt für Bäckereien, Konditoreien & Co. somit eine Alternative zu klassischen Werbeformen dar, um Marketingkosten zu senken und Streuverluste zu minimieren.

Nie wieder die Karte vergessen

Aus Endkundensicht bietet dieser neue Service über den persönlichen Einkaufsbonus hinaus den Vorteil, dass man all seine Stempel- und Kundenkarten stets im Mobiltelefon bei sich trägt. Das Vergessen einer Karte zu Hause oder ein mit Kundenkarten überfüllter Geldbeutel sollen

dank der neuen Technik der Vergangenheit angehören. Gestempelt wird ganz bequem durch das Scannen eines QR-Codes mit der Handycamera. Kunden profitieren zudem von den Direktnachrichten und sind immer als erste über besondere Angebote und Aktionen ihrer Lieblingsgeschäfte informiert. Meyer/Stemmle kann seinen Kunden somit eine sowohl einfache als auch innovative neue Möglichkeit an die Hand geben, die Beziehung zu den Kunden zu intensivieren.

„kundenapp“ bietet uns eine einfache und innovative Möglichkeit, unsere Kunden an unsere über 30 Filialen im Allgäu zu binden“, sagt Karl-Heinz Münzel, Geschäftsführer der Bäckerei/Konditorei Münzel mit Sitz

in Sonthofen, die als Abnehmer von Meyer/Stemmle „kundenapp“ seit kurzem einsetzt. „Die Zahl der teilnehmenden Kunden steigt rasch an. ‚kundenapp‘ passt perfekt in unseren bisher eher klassisch angelegten Marketing-Mix.“ Besonders wertvoll sei die Möglichkeit, mit einem Klick seine Kunden direkt per Nachricht auf das Handy zu erreichen. Bislang steht „kundenapp“ Nutzern von iPhones sowie Android-Smartphones zur Verfügung; es kann kostenlos im jeweiligen AppStore heruntergeladen und sofort genutzt werden.

Markenbildung und Umweltschutz

Mit dieser innovativen Marketingmethode hebt sich das Unternehmen, das u. a. als erster Verpacker der Bäckerbranche mit klimaneutralen Verpackungen punktet, auch in Sachen trendgerechtem Service hervor. Markenbildung, Corporate Design und die Schlagkraft einer durchdachten Jahreswerbeplanung gibt das traditionsreiche Familienunternehmen Bäckern und Konditoren ebenso an die Hand wie diverse Verpackungslösungen. Im Fokus steht dabei neben einer hohen Funktionalität auch besonders die Gestaltung der Artikel. Zum zeitgemäßem Design gehört hier auch die Platzierung modernster, einfach anwendbarer Kommunikationstechnik auf der Verpackung: etwa durch die Aufbringung eines QR-Codes.

Neben der Artikelvielfalt setzt der „Verpackungshersteller des Jahres 2010“ (Klimaschutzberatung Climatepartner) auch weiterhin auf Umweltschutz – egal ob bei Papier-, Baumwoll-, Woven- oder Non-Woven-Tragetaschen. Klimaneutrale Verpackungen finden sich ebenso im Sortiment wie Baumwollprodukte in Bio-Qualität und Produkte aus FSC-zertifiziertem Papier. ■