

BonoBox

**Das Kundenbindungssystem
für kleine und mittelständische
Einzelhändler und Dienstleister**



Ihre Vorteile auf einen Blick

Das Einstiegspaket – erfolgreich und preiswert

BonoBox – das ist die Lösung für Kundenbindung, wenn Sie selbständiger oder mittelständischer Einzelhändler oder Dienstleister sind.

Ihre Vorteile auf einen Blick – Die Kunden werden begeistert sein

- Transparente und kalkulierbare Gewährung von Rabatten oder Boni
- Einfache Verwaltung von vorbezahlten Kundenguthaben
- Treue Stammkunden mit erhöhten Bonibeträgen
- Neue Kunden durch positive Imageeffekte
- Qualifizierte Kundeninformationen

Die Funktionsweise – flexibel und ganz einfach

Sie geben eigene Kundenkarten aus, mit denen Ihre Kunden sich ausweisen, Treuepunkte sammeln und einlösen oder mit einem vorgeladenen Guthaben bezahlen können. Anschließend können Sie das Kaufverhalten Ihrer Kunden auswerten und besser kennenlernen.

Die Technik – innovativ und sicher

- Hochwertige Qualität durch den Einsatz moderner Chipkarten
- Einfache Bedienung - Sie benötigen lediglich einen Stromanschluß
- Absolute Sicherheit durch ein zertifiziertes System

Referenzprojekte

Einzelhändler und Dienstleister aus zahlreichen Branchen, z.B. Bekleidung, Delikatessen, Parfümerien, Autopflege, chemische Reinigungen, und, und, und.

Ein abgestimmtes Produktkonzept



BonoBox

Das flexible Kundenkarten-Terminal

- ▶ Automatische Verwaltung von Rabatten, Bonuspunkten und Guthaben (s. nächste Seite)
- ▶ Einfach zu bedienen
- ▶ Manipulationsgeschützt durch ein Sicherheitsmodul

Kartennummer	Datum	Uhrzeit	Betrag
60360000153481	13.07.01	09:07	+ 0,10 €
60360000153481	13.07.01	09:07	- 0,10 €
60360000153481	27.08.01	01:12	+ 0,01 €
123456789012345	05.01.05	07:15	+ 0,07 €

BonoData

Die praktische Marketing-Software

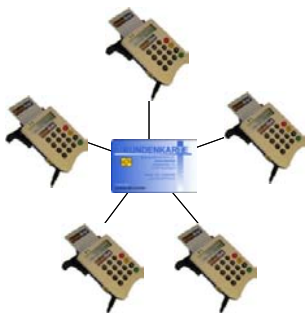
- ▶ Einfache Datenübertragung vom Terminal zum PC
- ▶ Verwaltung und Auswertung der Transaktionsdaten
- ▶ Verknüpfte Kundendatenbank
- ▶ Umfangreiche Such- und Filterfunktionen
- ▶ Basis für zahlreiche Direktmarketing-Maßnahmen



BonoCards

Die intelligenten Kundenkarten mit Chip

- ▶ Ihre Präsenz im Portemonnaie der Kunden
- ▶ Direkte Speicherung aller Umsätze auf dem Chip
- ▶ Individuelles Design
- ▶ Hohe Sicherheit durch elektronischen Zugriffsschutz



BonoNet

Für Filialisten und Händlergemeinschaften

- ▶ Verbindung mehrerer BonoBox-Terminals durch intelligente Programmierung
- ▶ Einfacher Betrieb bei maximaler Attraktivität für die Kunden

Eine BonoBox – drei Anwendungsgebiete

Sie können Ihren Kunden Rabatt-, Bonus- oder Guthabekarten bieten und diese ganz einfach mit der BonoBox verwalten. Damit haben Sie alle Gestaltungsmöglichkeiten für ein modernes Kundenbindungsmanagement.

Rabatt

Rabatte sind spätestens seit dem Fall des Rabattgesetzes groß in Mode. Mit der BonoBox können Sie diesem aktuellen Trend folgen und dabei gleichzeitig einen Nachteil bestehender Rabattsysteme vermeiden. Sie geben die Rabatte nicht bar an die Kunden aus, sondern speichern diese auf den BonoCards.

Ihre Kunden sammeln diese Rabatte so lange, bis sie sie bei Ihnen gegen Waren oder eine Prämie einlösen möchten. Damit haben Ihre Kunden einen echten Anreiz zu regelmäßigen Besuchen bei Ihnen – und Sie sehen alle ausgegebenen Rabatte früher oder später wieder.

Bonus

Anstatt umsatzabhängiger Rabatte möchten Sie lieber Bonuspunkte ausgeben? Kein Problem. Ihre Kunden zahlen den vollen Preis und sammeln die zusätzlich erworbenen Treuepunkte auf der BonoCard. Beim Erreichen einer bestimmten Punktzahl erhalten Ihre Kunden eine Prämie oder einen Warengutschein.

Prepaid

Auf der Karte werden vorbezahlte Beträge in Euro gespeichert, die dann vom Karteninhaber zum Bezahlen in Ihrem Geschäft genutzt werden können. Um die Akzeptanz dieser Vorgehensweise zu erhöhen, sollten Sie den Kunden die Karte mit einem Preisvorteil anbieten (z.B. 100 €-Karte zum Preis von 95 €). Ihr Vorteil liegt in der Vorauszahlung der Kunden sowie der Gewissheit, dass diese Kunden auch in Zukunft wieder Ihr Geschäft betreten werden.

Alle auf diese verschiedenen Arten gewonnenen Daten über die Kartennutzung können Sie anschließend auswerten, um Ihre Kunden so besser kennenzulernen und individuell anzusprechen.