

Dieses Konzept und die Idee sind Eigentum von mps.agency



# Das Mehrwertprogramm für Homburg

Eine Initiative des Gewerbevereins Homburg e.V. in  
Kooperation mit mps.agency Agentur für Marketing  
und Kommunikation

# Die Idee „HomburgCard“

## Einführung eines Mehrwert-Systems zur

- langfristigen Absatzsteigerung
- Kundenbindung
- Verbreitung des Produkt- und Leistungsangebotes der Mitglieder
- Datengewinnung für effektive Werbemaßnahmen



Eine Initiative des Gewerbeverein Homburg e.V.  
Betreiber ist mps.agency – Agentur für Marketing und  
Kommunikation

# Was bietet die HomburgCard?

## Verbraucher:

- Verbesserung Shopping-Erlebnis
- Kunden werden belohnt
- Attraktive Rabatte in Geschäften, Gastronomie, Handwerk etc.
- Gutscheine mit Vergünstigungen
- Rabatte bei Veranstaltungen, Sehenswürdigkeiten, Freizeitangeboten und Museen
- Übersicht über das Produkt- und Leistungsangebot
- Infos über besondere Angebote per E-Mail oder Post



# Was bietet die HomburgCard?

## Gewerbetreibender:

- Neue Kunden gewinnen
- Wertvolle Daten erhalten
- Verlorene Kunden zurückgewinnen
- Direkter Kontakt zum Kunden möglich
- Nachhaltige Präsentation des Produkt- und Leistungsangebotes
- Kostenfreie Werbung
- Langfristige Absatzsteigerung
- Kundenbindung



Die gewonnenen Daten über Ihre Kunden sind wertvoller als jeder Rabatt!

# Gute Gründe für ein Mehrwertprogramm mit Kundenkarte



The image is a screenshot of a web article from Handelsblatt. At the top, there is a navigation bar with a home icon, the Handelsblatt logo, and a search icon. A banner for 'Surface Go geschenkt?' is visible. Below the navigation bar, the article title 'Nicht ohne meine Kundenkarte' is displayed under the category 'BONUSSYSTEME'. The main text discusses a study on bonus systems in Germany. The author's name 'Florian Kolf' and a small profile picture are shown. At the bottom, there is a timestamp '01.12.2016 - 08:50 Uhr', a 'Kommentieren' button, and a share count '11 x geteilt'. A small image at the bottom shows a hand holding a loyalty card at a checkout counter.

Surface Go geschenkt?  
Handelsblatt lesen & Angebot sichern  
Microsoft Surface Handelsblatt

Handelsblatt

BONUSSYSTEME

## Nicht ohne meine Kundenkarte

Die Deutschen sind europaweit die größten Fans von Bonussystemen wie Payback oder der Deutschlandcard. Eine Studie zeigt, was sie sich davon versprechen. Nicht immer sind es nur finanzielle Vorteile.

 Florian Kolf

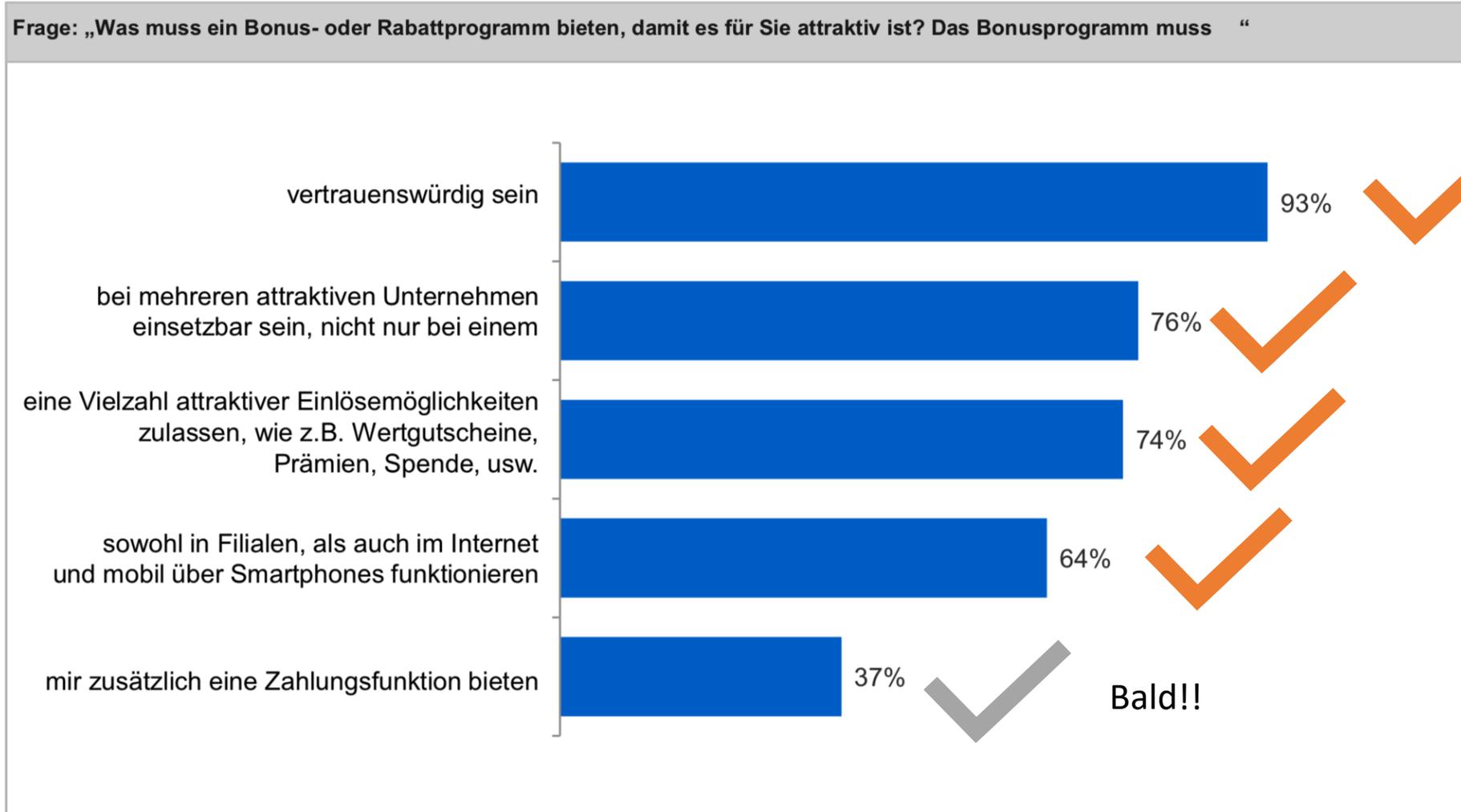
01.12.2016 - 08:50 Uhr • [Kommentieren](#) • [11 x geteilt](#)



# Gute Gründe für ein Mehrwertprogramm mit Kundenkarte

„Der deutsche Verbraucher ist ein Freund von Kundenbindungsprogrammen und Treueaktionen. Die treibende Kraft dahinter sind natürlich finanzielle Vorteile wie etwa Rabatte“ - Ingo Schier  
Vorsitzender der Geschäftsführung Nielsen Deutschland.

# Vertrauenswürdigkeit ist das wichtigste Kriterium



# Bestandteile des Mehrwertprogrammes

Ab vor. Sept. 2019



Kundenkarte



Broschüre



Webseite



Presse



Werbekampagne

später



Werbematerial



Box



Bezahlsystem



LED Displays



App

# Teilnahme Gewerbetreibender

Zunächst keine technischen Anforderungen benötigt!  
Empfehlung: Internetzugang + PC, Tablett oder Smartphone

## Voraussetzungen

Einmalig 69,-€

Nicht-Mitglieder des Gewerbevereins zahlen einmalig 69,-€ für die Einrichtung und das Anlegen  
Für Mitglieder ist die Teilnahme kostenlos

### Grundvoraussetzung: B2C Geschäft +

- ✓ Mindestens 1 einmalig einlösbarer, aber dafür besonders attraktiver Gutschein
- ✓ Mindestens 1 dauerhafter Rabatt von min. über 2,5%
- ✓ Vertragslaufzeit 1 Jahr

Einfache Anmeldung via Online-Formular oder Vereinbarung der Agentur

# Kartenvarianten

ab vor. September 2019

HomburgCard als „klassische“ Kundenkarte (1 Jahr gültig)

- ✓ Eindeutige Kundennummer und Name
- ✓ RFID Chip
- ✓ Als Plastikkarte und Digital
- ✓ Alle Rabatte und Konditionen
- ✓ Einfach Karte vorzeigen, direkt Rabatt erhalten
- ✓ Gutschein-Funktion

14,99 € p. Jahr



Abb. Design-Beispiel

# Meilensteine

## Projektplan



# Quellenangaben:

## Statistiken:

- TNS Emnid ([https://www.kantaremnid.de/presse/pdf/presseinformationen/tns\\_emnid\\_studie\\_bonusprogramme.pdf](https://www.kantaremnid.de/presse/pdf/presseinformationen/tns_emnid_studie_bonusprogramme.pdf))
- Handelsblatt (<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/bonussysteme-nicht-ohne-meine-kundenkarte/14913518.html?ticket=ST-1631986-6pYyiEcQ9QIJgMfUIBf1-ap2>)

## Bildnachweise:

Adobe Stock - Maksym Povoziuk, Adobe Stock - fotogestoeber, Adobe Stock – vitaliy\_melnik, Adobe Stock – Sergey Panychev