

Geschenkkarten

Wertvolles Plastik

Wer die Kundschaft mit Geschenkkarten statt Papiergutscheinen abholt, gewinnt in vielerlei Hinsicht: vereinfachte und sicherere Handhabung für beide Seiten, gestärkte Kundenbindung, verbesserter Überblick und in vielen Fällen mehr Umsatz.

Karin Hänzi Berger

«Anfangs waren wir sehr skeptisch», gibt Thomas Fuchs von Fuchs Hairteam unumwunden zu. Eine Karte mehr im Portemonnaie der Kundinnen und Kunden, hohe Umrüstungsinvestitionen, Technikabhängigkeit, das seien seine ersten Gedanken gewesen. «Doch wir liessen uns rasch vom Gegenteil überzeugen, und kaum waren die Karten im Einsatz, waren auch die allerletzten Zweifel ausgeräumt», so der Geschäftsführer des Salons in Sursee.

Insgesamt verfügt Fuchs Hairteam über fünf Filialen. Nicht zuletzt in dieser Hinsicht sei die «swisscadeau»-Karte grossartig. «Zu Papiergutscheinzeiten war es schwierig, den Überblick über die sich im Umlauf befindenden Gutscheine und die damit einhergehenden Restbeträge zu behalten. Nun übernimmt das Terminal respektive der mit allen nötigen Informationen ausgestattete Magnetstreifen die Kontrollfunktion.»

Aus dem Thurgau für den Thurgau

Als weitere grosse Pluspunkte sieht Thomas Fuchs die freie Wählbarkeit des Gutscheinbetrages sowie die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten. «Wir haben uns für ein Cover entsprechend unserem CI entschieden und so eine sehr wertige Karte schaffen können, die wir an allen unseren Kassen ausstellen. Dadurch konnten

wir die Umsätze aus Spontankäufen massgeblich steigern.»

Rundum positiv sind auch Elisabeth Steiners «swisscadeau»-Erfahrungen. Mit ihrem Frauenfelder Haushalts- und Geschenkgeschäft ist sie Teil des Verbundes «TGshop», der über eine gemeinsame Geschenkkarte verfügt und so die verschiedensten Einkaufsbereiche abdeckt – dem Verbund sind über 110 (!) Fachgeschäfte angeschlossen. Für Elisabeth Steiner ein entscheidender Punkt, «weil die Karte damit auch für Firmen, die Angestellte von jung bis alt beschäftigten,

zur interessanten Geschenkoption wird.» Zudem habe man damit ein perfektes Instrument zur Förderung des lokalen Gewerbes zur Hand, «in Zeiten der Eurokrise wichtiger denn je».

Transparent, handlich, sicher

Neben all diesen Vorzügen seien vor allem das einfache Handling, die stete Übersicht und die unkomplizierte Installation ausschlaggebend, so Andreas Bienz, der bei Cardmatic für die Beratung der kartennutzenden Geschäfte zuständig ist. «Einzige Voraussetzung für die Einführung einer Geschenkkarte ist ein handelsübliches Zahlungsterminal nach ep2-Standard. Darauf installieren wir die nötige Software und schon lassen sich die Karten auf allen angeschlossenen Terminals be- und entladen. Einziger Unterschied zur Zahlung mit Maestrokarten ist die PIN-Eingabe, die wegfällt.»

swissShop cards

Die KMU-taugliche Lösung für elektronische Kundenbindung

Der Schweizer Detailistenverband (sdv) setzte sich 2008 mit seinem Projekt «swissShop cards» in Kooperation mit den technischen Partnern Innocard AG und Cardmatic AG das Ziel, eine elektronische Geschenkkartenlösung für den gewerblichen Detailhandel aufzubauen. Als Dachmarke des Verbandes bietet «swissShop cards» dem gewerblichen Detailhandel heute eine gut funktionierende, kostengünstige Lösung für elektronische Kundenbindung an. Image und Individualität der Karte, effiziente Kundennähe

sowie vielfältige Möglichkeiten zur Promotion, aber auch die Tatsache, dass die Geschenkkarte am POS ohne weitere Investitionen in Gerätschaften mit bestehenden Terminals funktioniert, standen bei der Projektidee im Vordergrund. Unter dem Label «swisscadeau» ist mittlerweile eine ausgereifte Geschenkkarte herangewachsen.

In der nächsten Ausgabe stellt «swissShop» die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Bonuskarte «swissbonus» vor.



Mehr als 110 Thurgauer Detailhandelsgeschäfte nutzen die Geschenkkarte «swisscadeau» mit Erfolg – v.l.n.r.: Elisabeth Steiner (Präsidentin TGshop-Fachgeschäfte Frauenfeld), Matthias Hotz (Kantonalpräsident TGshop) und Simon Wolfner (Projektleiter TGshop Geschenkkarte).



Wer sich einen Überblick über die bisherigen Transaktionen verschaffen will, meldet sich auf der entsprechenden Website an. «Ist der Beleg da, ist die Zahlung online bereits verbucht und einsehbar», erklärt Andreas Bienz einen weiteren Vorzug. So sei nicht nur jederzeit klar, auf welcher Karte noch wie viel Geld zur Verfügung stehe, sondern in allfälligen Problemsituationen jederzeit zeitgleiche Unterstützung möglich.

Alleine oder in Gruppen

Genutzt werden kann die Karte sowohl von einzelnen Geschäften als

auch im Verbund. Ist Letzteres der Fall, übernimmt Cardmatic auch das Clearing und schickt den Geschäften im von ihnen gewünschten Rhythmus die Abrechnungen zu. In Sachen Design stehen den Detaillisten zwei Optionen offen: «Wer das Ganze zuerst testen oder nur wenig ausgeben möchte, wählt eine unserer Standardkarten, wer etwas mehr investieren will, lässt sich die Karte nach eigenen Wünschen gestalten.» Und hat im Handumdrehen ein schickes Marketinginstrument zur Hand.

Die Geschenkkarte wird mobil: Sie lässt sich auch einwandfrei auf Smartphones mit unterschiedlicher Software (Android, iPhone etc.) nutzen.

SWISSShop PlusPUNKT

«swissShop cards» offeriert den Mitgliedern des Schweizer Detaillistenverbandes (sdv) sowie auch der «swissShop»-Leserschaft ein interessantes Angebot zur Einführung der elektronischen Geschenkkarte. Profitieren Sie jetzt, um Ihr Weihnachtsgeschäft zu aktivieren. Mehr Infos auf: www.detaillisten.ch