

Die Geschenkkarte als innovativer Erfolgsfaktor für Umsatz und Ertrag

Das passende Geschenk zu finden ist oft nicht leicht! Auch aus diesem Grund gewinnt die elektronische Geschenkkarte immer mehr Zuspruch. Eine so genannte „GiftCard“ erfüllt neben den Wünschen der Kunden auch die des Kartenherausgebers. Sofortiger Zahlungseingang (Verbesserter CashFlow), erhöhte Neukundengewinnung und Umsatzerhöhung sind nur einige Vorteile der elektronischen Gutscheinkarte.

Unabhängig davon, ob die oder der Beschenkte die Karte einlöst, was erfahrungsgemäß nur zu einem Teil getan wird, bleiben dem Geschäft die Einnahmen vom Verkauf der Karte. Menschen, die das Geschäft bisher nicht kannten, werden zu Kunden, weil Sie beispielsweise zu Weihnachten oder zum Geburtstag eine Geschenkkarte bekommen haben.

Für die GiftCards im Scheckkartenformat gibt es verschiedene Ausstattungsmöglichkeiten. Die typischste ist hierbei die Personalisierung mit einem Barcode. Dieser wird über das bereits bestehende Kassensystem beim Kauf der Karte an der Kasse aktiviert.

Der Verkauf und die Einlösung der Geschenkkarten werden automatisch verbucht. Die manuelle Nachbearbeitung wie beispielsweise bei Papiergutscheinen entfällt komplett. Der Verkauf einer Geschenkkarte unterscheidet sich nicht vom Verkauf eines anderen Artikels. Die Geschenkkarte wird wie ein beliebiger Artikel an der Kasse gescannt und somit aktiviert. Erst nach der Aktivierung an der Kasse ist jedoch auf der Karte ein Guthaben gespeichert. Bei Ladendiebstahl sind die Karten demnach völlig wertlos.

Neben dem Barcode gibt es weitere Möglichkeiten der Personalisierung, wie den Magnetstreifen, den Chip oder eine Kombination aus beiden. Der aufladbare Betrag ist sowohl vom Kartenherausgeber als auch vom Endkunden selbst individuell festlegbar. Es können sowohl feste Werte definiert werden, als auch frei wählbare Werte angeboten werden.

Eine Vielzahl an Motiven für jeden Anlass, kundeneigene persönliche Layouts sowie hochwertige individuelle Verpackungsmöglichkeiten machen die Geschenkkarten zum einzigartigen Produkt.

Die GiftCard als Multitalent kann die Basis für ein neues Marketinginstrument bilden und ist ebenso optimal in ein bestehendes Kundenbindungskonzept integrierbar. Eine im Layout an die Geschenkkarte angepasste Kundenkarte schafft den Wiedererkennungseffekt zur Abrundung des Marketingprogrammes. Kunden- und Geschenkkarten bieten weiterhin die Möglichkeit, nützliche Informationen über das Kaufverhalten der Kunden in Erfahrung zu bringen. Der Kartenherausgeber hat die Wahl beispielsweise den Einkaufswert pro Geschenkkarte zu ermitteln oder zu analysieren wann Geschenkkarten, die beispielsweise in der Vorweihnachtszeit ausgegeben wurden, eingelöst werden.

Viele Unternehmen haben sich bereits unter anderem aufgrund der vielfältigeren Einsatzmöglichkeiten für einen Wechsel vom Papiergutschein zur elektronischen Geschenkkarte entschieden.

Die Säulen Systemsoftware mit möglicher Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem, die Marketingstrategie und nicht zuletzt das Produkt inklusive der Präsentation am Point of Sale bilden die Grundlage für die erfolgreiche Einführung einer elektronischen Geschenkkarte. Dabei sind der Phantasie z.B. in individuell gestalteten Onlineshops bis hin zum selbst gestalteten Kartenlayout keine Grenzen gesetzt.

Schnelle Reaktionszeiten und hohe Flexibilität sind Voraussetzung für ein effektives Geschenkkartengeschäft. Nähere Informationen rund um die Geschenkkarte erfahren Sie gern bei Stiels Werbedruck GmbH & Co. KG (info@stiels.de; www.stiels.de), in.webs GmbH (info@inwebs.de; www.inwebs.de) und der ComCard GmbH (info@comcard.de; www.comcard.de).

Setzen Sie auf die richtige Karte!

Autor: ComCard GmbH