

Spürbare Umsatzsteigerungen durch Treue-Club

HELLO AGAIN



Franz Tretter
Geschäftsführer

Ohne Stammkunden kann kein Handwerksbetrieb überleben. Es gilt, sie langfristig an das Unternehmen zu binden und ihre Treue entsprechend zu belohnen. Viele Bäckereien nutzen zu diesem Zweck eine maßgeschneiderte Kundenbindungs-App von „hello again“.

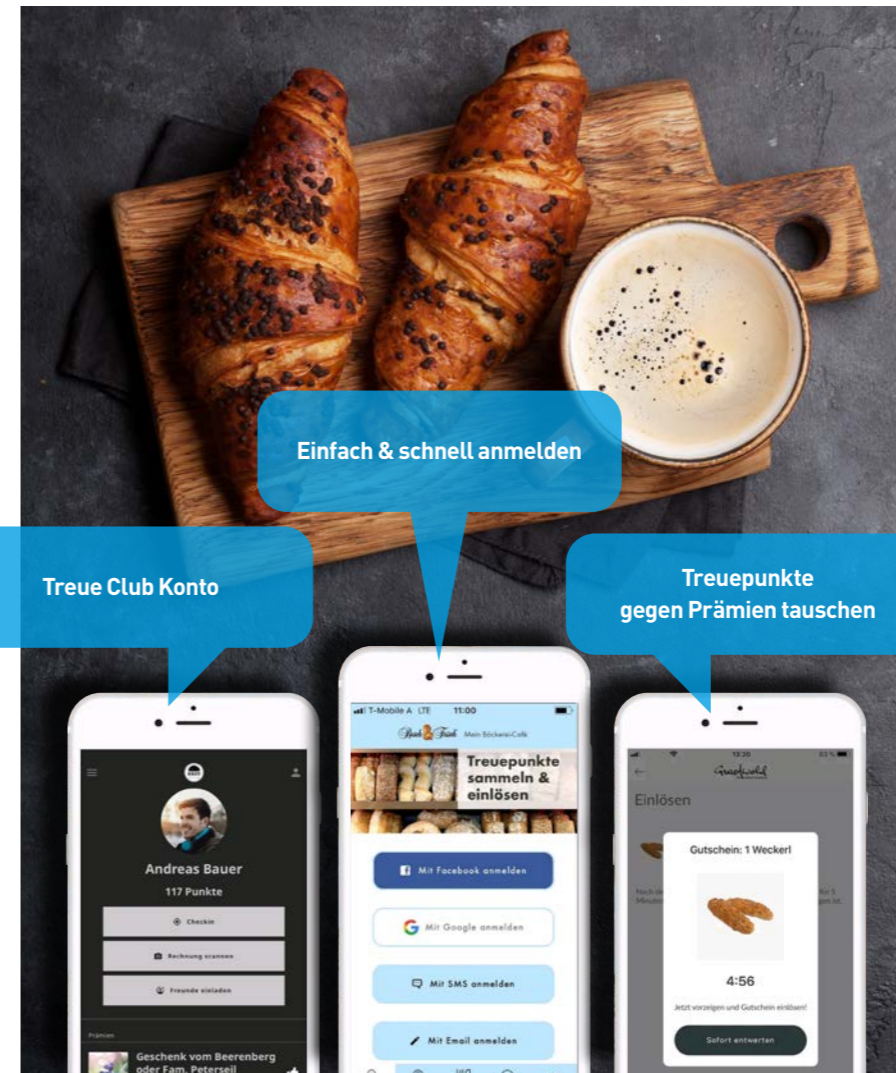
Seit 2017 gibt es „hello again“, die App für individualisierte Treue-Clubs: Wer oft im Betrieb einkauft, bekommt als Belohnung kostenlose Prämien oder Gutscheine. Unsere Branche weist eine große Wechselbereitschaft, bei gleichzeitig hoher Frequenz auf. Durch Treue-Clubs mit Anreizsystem und direkter Kundenkommunikation sollen die Kunden zu Stammkunden werden. Nicht zuletzt deswegen bieten zahlreiche Bäckereien und Konditoreien ihren Kunden eine eigene Treue-

„Der Vorteil für die Kunden liegt klar auf der Hand: Durch die schnelle und einfache Anmeldung sparen sich Kunden Zeit – müssen keine langwierigen Formulare mehr ausfüllen – und haben die digitale Stempelkarte auf ihrem Smartphone jederzeit griffbereit.“

▲ Franz Tretter über die Vorteile von „hello again“.

App an: Resch&Frisch, Fürst Brot, Brotsüchtig, Oliver's Teigwerkstatt, Bäckerei Simhofer, Bäckerei Steinparzer, Bio Vollwert Bäckerei Gradwohl, Bäckerei Rass, Bäckerei

Waltner, Dinkelbäcker Dümig (aus Deutschland) und viele mehr. „Der Vorteil für die Kunden liegt klar auf der Hand: Durch die schnelle und einfache Anmeldung sparen sich Kunden Zeit – müssen keine langwierigen Formulare mehr ausfüllen – und haben die digitale Stempelkarte auf ihrem Smartphone jederzeit griffbereit“, erklärt Franz Tretter, Geschäftsführer von „hello again“. Da kein Abstempeln von Treuepässen oder Einscannen von Gutscheinen mehr nötig ist, konnten die Wartezeiten an den Kassen deutlich verkürzt werden. „In den ersten Monaten konnten dadurch bereits vierstellige Userzahlen verzeichnet werden. Mittlerweile dokumentieren die einzelnen Apps bis zu 6.000 monthly active users und eine aktive Nutzungsrate von über 70 %“, sagt Tretter.



▲ Diverse Features im Design des jeweiligen Bäckerei-Betriebs.

„DASS ES SO GUT FUNKTIONIERT, HÄTTE ICH NICHT GEGLAUBT“

Oliver Raferzeder, Brotsüchtig

„Kunden werden so zu Stammkunden und kommen immer wieder zurück in die Bäckerei. Eine Umsatzsteigerung ist die klare Folge davon. Bei den Bäckern ist die Rückmeldung außergewöhnlich gut. Wir erhalten viele Weiterempfehlungen in dieser Branche“, freut sich Tretter. So zeigt sich beispielsweise Oliver Raferzeder (Brotsüchtig) begeistert: „Ich habe gewusst, es wird funktionieren, aber dass es so gut funktioniert, hätte ich nicht geglaubt.“ Zur Frage nach den Umsatzsteigerungen ergänzt Alexander Fürst (Fürst Brot), dass es „spürbare Steigerungen im Umsatz gibt.“

WEITERE INFORMATIONEN
FINDEN SIE UNTER:

www.helloagain.at/ihrebaeckerei



(c)Foto: www.lichtspieler.eu

LADEN
MANU
FAKTUR

SCHWEITZER LADENBAU GMBH

A-4600 Wels, Ginzkeystrasse 29
+43 / (0)7242 / 238-0

www.schweitzer.at