

Kundenbindung Loyalty Performance

Professionelle Pre-Paid-, Gutschein- und Kundenkarten- Lösung



Wir arbeiten eng mit weltweit führenden Herstellern zusammen und garantieren so unseren Kunden das beste Angebot unter Berücksichtigung von:

- **Abgestimmte Technik**
- **Kurze Lieferzeiten**
- **Fairer Preis**

Das Kundenbindungssystem



Kundenbindungssysteme von All About Cards - für jeden Bedarf das Richtige



All About Cards arbeitet für Verbund oder filialübergreifende Kundenbindungssysteme mit einem europaweit arbeitenden Zahlungssystemanbieter und IT Dienstleister zusammen.

Wir bieten Konzeption, Entwicklung und den Betrieb von datenbankgestützten Kundenbindungssystemen.

Derzeit laufen mehrere Millionen Transaktionen jährliche über diese Systeme.

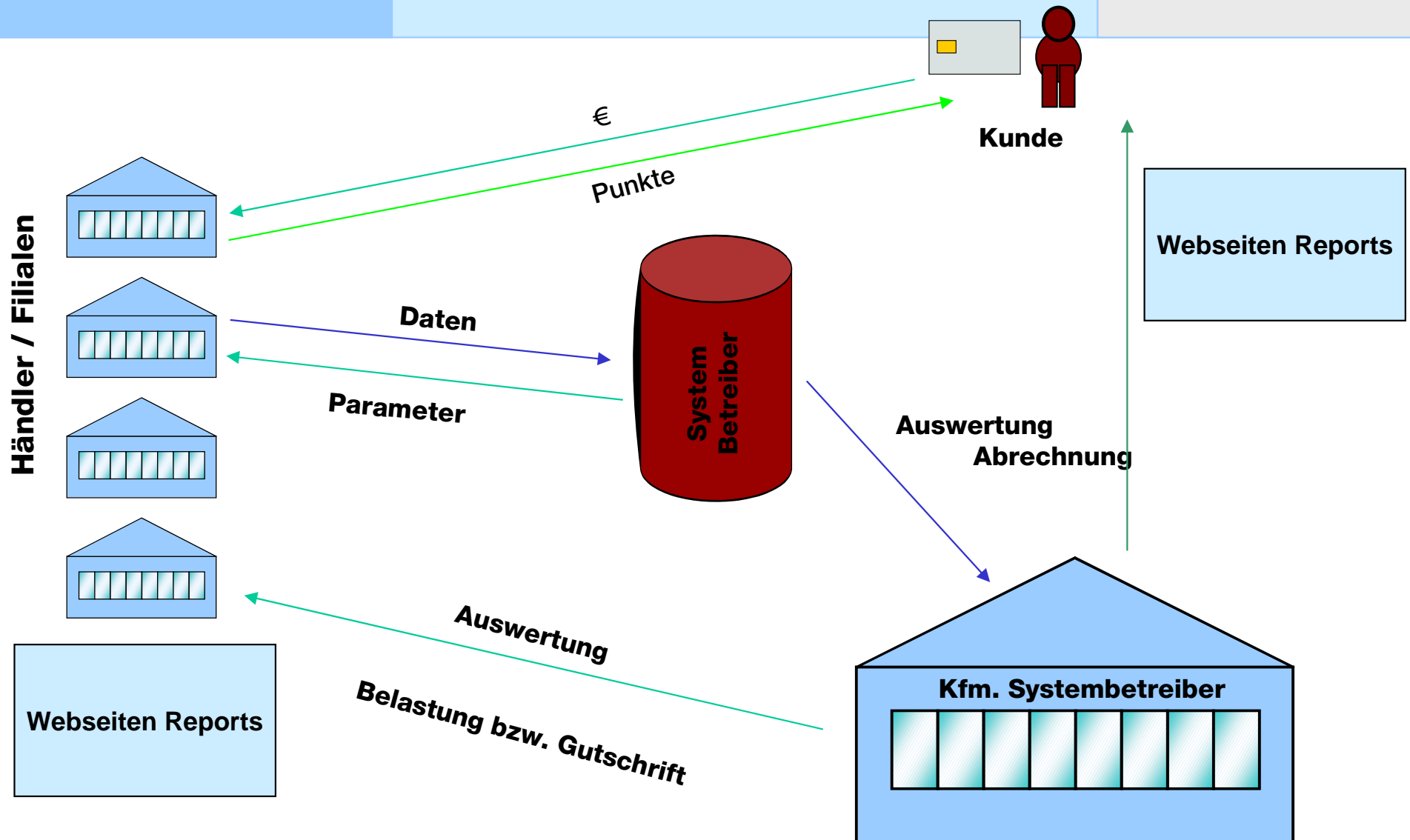
All About Cards bietet Kundenbindungssysteme für jeden Bedarf - vom Kleingerät für den Offline-Betrieb beim Einzelhandel über kleinere Verbundsysteme ab ca. 4 Filialen bis hin zur Abwicklung ganzer Flottenkarten für Tankstellensysteme.

Kundenbindungssystem

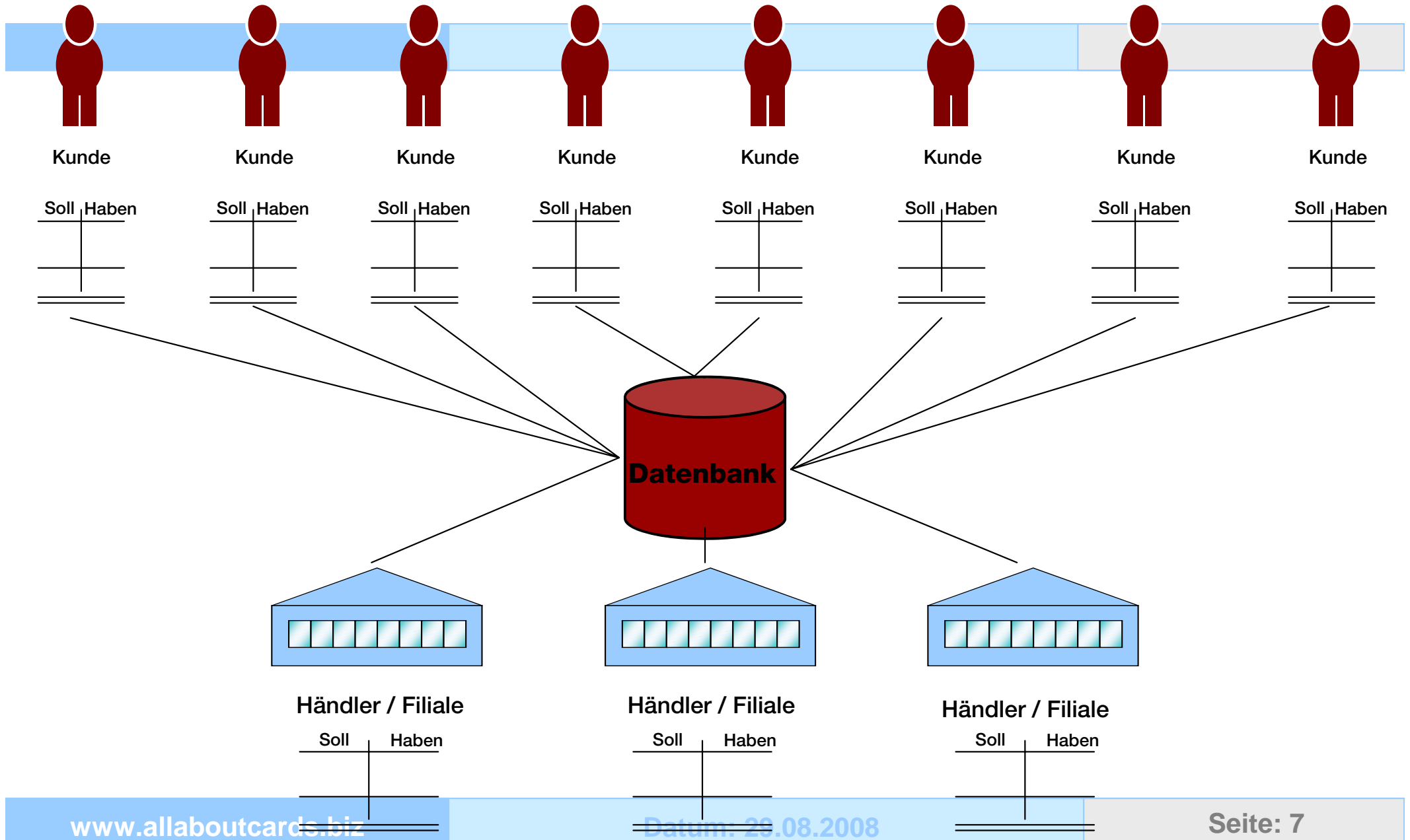
Loyalty Performance

- **Citykarten / Verbundkarten / vernetztes System**
 - Kundenbindungsinstrument des mittelständischen Handels bzw. Filialübergreifendes System
 - Magnetkartenbasiert – preisgünstiger als Chipkarten
 - Händler / Filialen geben und nehmen Punkte bzw. können Gutscheinkarten ausgeben, einlösen und aufladen
 - Zentrales Clearing, Helpdesk und Betrugsüberwachung
 - Handelsübergreifendes System
 - flexible Anbindungsmöglichkeiten (mobiles, stationäres Terminal, etc.)

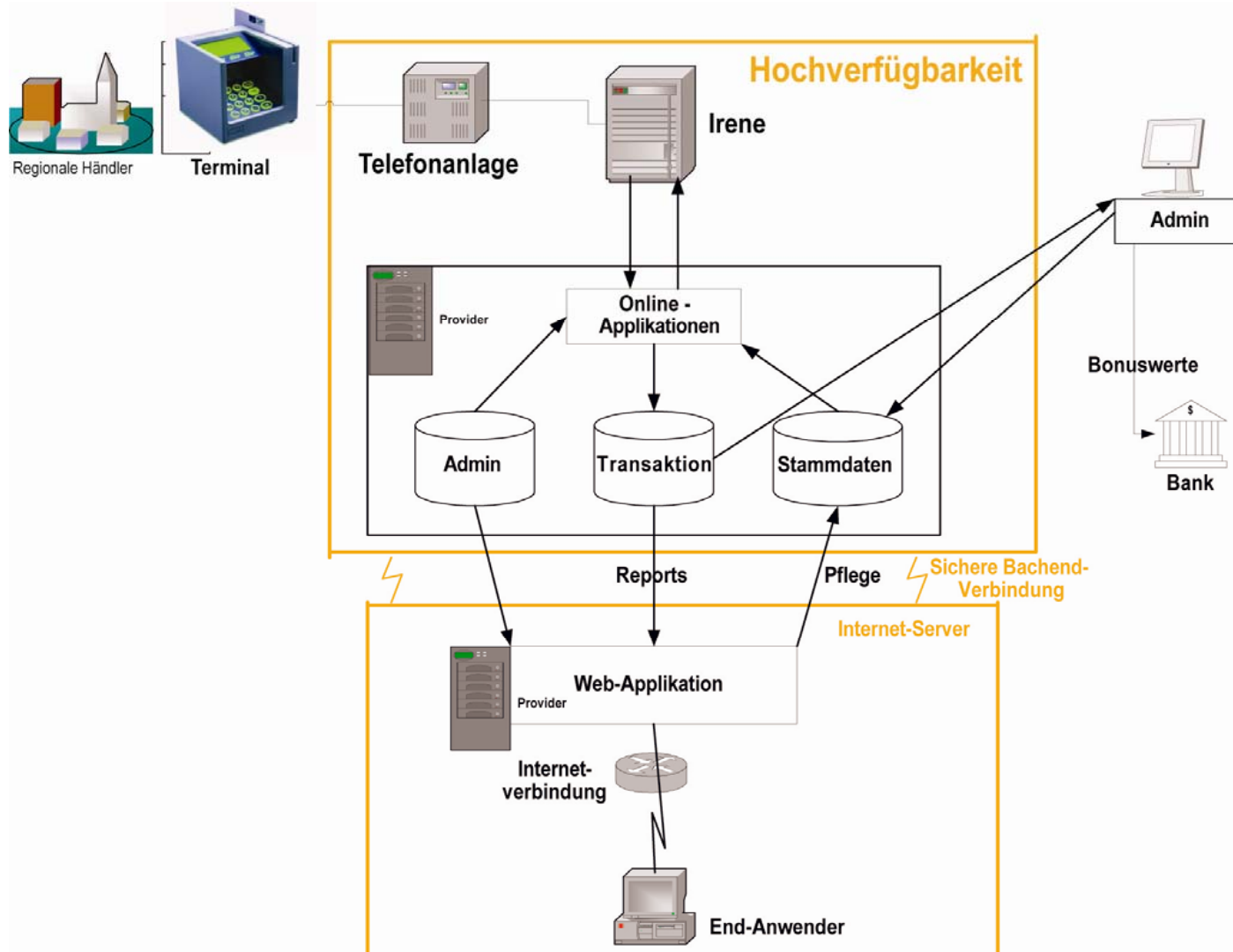
Die Funktionsweise: Kundenbindung / Pre-paid / Gutscheinkarte



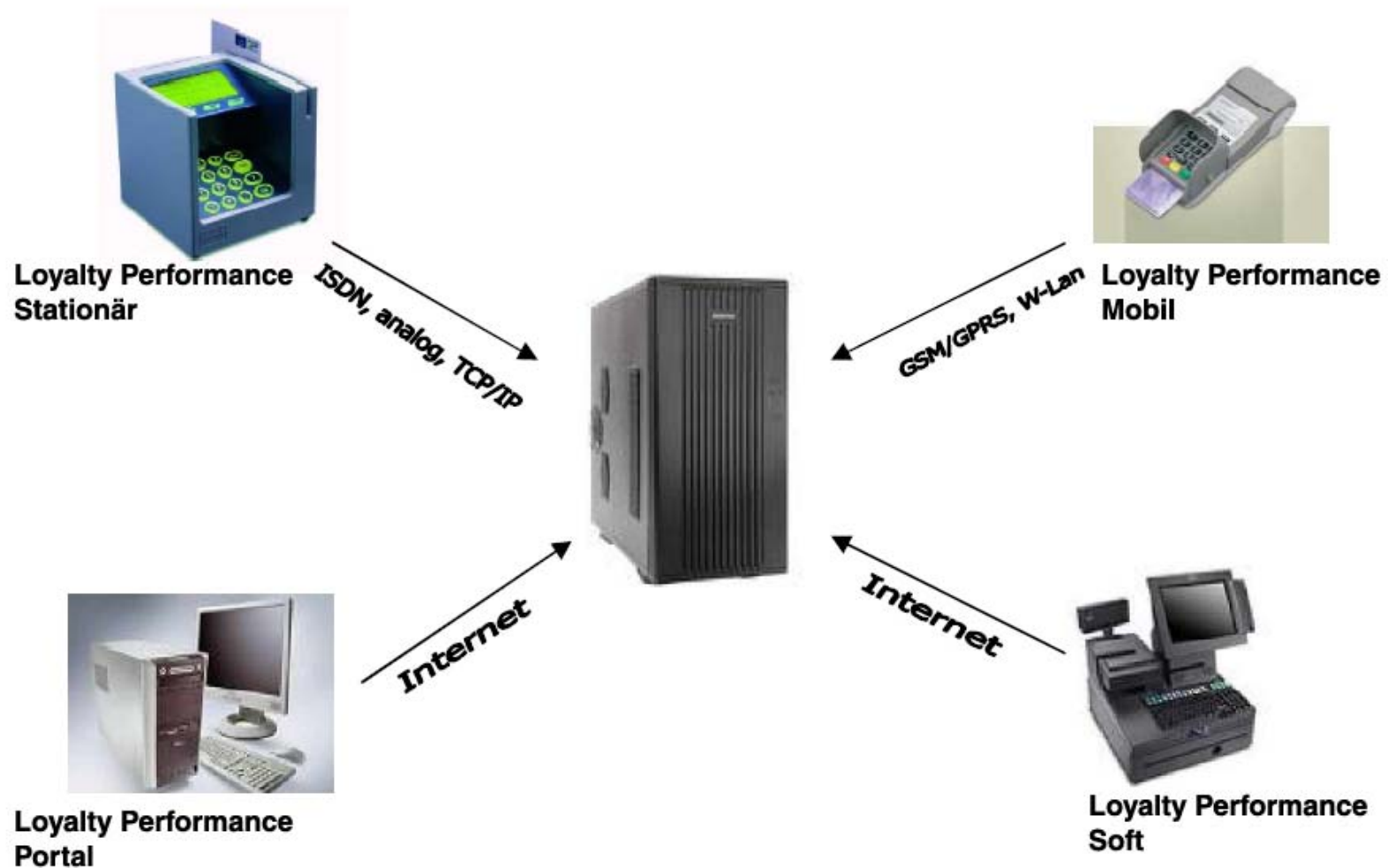
Doppelte Buchführung



Kundenbindungssystem IT - Struktur



Vielfältige Anbindungsmöglichkeiten



Vorteile der elektronischen Kunden- / Gutscheinkarte

- Kann als Kundenkarte dauerhaft eingesetzt werden
- Werbe- und Marketinginstrument
- Kundenbindung
- Neukundengewinnung über Geschenkkarte
- Eigenes Internetportal zur Selbstdarstellung, Erfolgskontrolle und Kundenansprache
- Internetportal für Konsumenten zur Guthaben- und Punktekontrolle
- Sichere und schnelle elektronische Abwicklung bei der Aufladung und Bezahlung über stationäre und mobile Terminals



Vorteile der elektronischen Kunden- / Gutscheinkarte

- Umsatzsteigerung. Kunden sehen in der elektronischen Kunden-/Gutscheinkarte ein innovatives Produkt
- Praktische Karte für Konsumenten, passt ins Portemonnaie
- Guthaben wird auf zentralem System gespeichert, nicht auf der Karte
- Eigenes Zahlungsmittel
- Eigenes Branding, Imagegewinn
- Verbesserung der Liquidität, Zinsgewinn (Gutscheinkarten)
- Gutscheinkarte als Zahlungsmittel für neue Distributionskanäle, z. B. Internetshop
- Wieder aufladbare Karte

Vorteile der elektronischen Kunden- / Gutscheinkarte

- Zentrale Kontoführung und Clearing
- Kein Zahlungsrisiko durch Online-Guthabenabfrage
- Automatischer Bonausdruck mit Restguthaben
- Zahlungskarte für alle Kundengruppen unabhängig von Alter und Bonität
- Karten mit unterschiedlichen Motiven = Sammelobjekt
- Promotion: Mehr Aufladen als bezahlt wird
- Nur ca. 90% der Guthaben werden eingelöst
- Bei Warenrücknahmen oder nachträglichen Gutschriften: Den Wert auf die Karte laden

Abwicklungsvorteile der Kunden-/ Gutscheinkarte

- Keine Kaufpreisreduzierung, sondern Rabatt/Nachlässe auf dem Guthabenkonto buchen. Geld kommt sicher zurück!
- Kundenansprache bei personalisierten Systemen über zusätzl. Habenbuchungen („Wir haben Ihr Konto um €X erhöht, besuchen Sie uns“ oder „Sie haben ein Guthaben von €X, bei Ihrem nächsten Besuch füllen wir Ihr Konto auf €Y auf“)
- Auf dem Terminal kann der Aufladebetrag mit ec-Karte und PIN oder Kreditkarte bezahlt werden
- Bei der Bezahlung mit Gutscheinkarte entstehen keine Gebühren an die deutsche Kreditwirtschaft (0,3%) oder an die Kreditkartengesellschaft (2,5 – 3,5%)
- Keine Bankgebühren bei der Hausbank (Buchungsgebühr, Postengebühr pro Zahlung mit ec-Karte)
- Kein Rücklastschriftrisiko
- Durch Kostenersparnis, den Zinsgewinn und den Nichteinlösungseffekt (ca. 10%) können Zugaben/Rabatte gewährt werden, ohne den Gewinn zu schmälern

Integriertes Pre-paid-System für Mobilfunkprodukte

System für den Verkauf von Mobilfunkprodukten oder Contents (Klingeltöne, Spiele, Navigationssysteme)

Die Verfahren

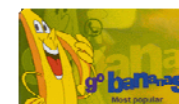
PIN-Printing

Aufladeverfahren der Mobilfunkbetreiber Vodafone, e-plus und O2

Beim Pin-Printing wird nach Auswahl des Netzbetreibers und des gewünschten Aufladebetrags ein Beleg ausgedruckt, auf dem der Cashcode zur Aktivierung des Guthabens aufgedruckt ist. Dieser elektronisch erstellte Beleg ersetzt zukünftig die physikalische Karte.

Top-Up (Direktaufladung)

Das Top-Up Verfahren bezeichnet das innovative Aufladeverfahren des Mobilfunkbetreibers T-Mobile. Beim Top-Up Verfahren wird neben dem Provider und dem gewünschten Aufladebetrag zusätzlich die MSISDN (Mobilfunknummer) des Kunden benötigt. Die Aufladung erfolgt in Sekundenschnelle direkt im Hintergrundsystem des Mobilfunkbetreibers. Eine Aktivierung des Guthabens durch den Kunden ist nicht mehr nötig.



Starke Partner

Siemens Building Technologies GmbH & Co. oHG und Fairpay GmbH als
Vertragspartner für den bargeldlosen Zahlungsverkehr und innovative
Kartenlösungen

und

All About Cards als Vertriebsorganisation und Anbieter von Kartenlösungen zur
Kundenbindung und Neukundengewinnung

All About Cards

Kompetenz rund um die Karte

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Bitte kontaktieren Sie uns unter:**

All About Cards

S&K Trading GmbH & Co. KG

Tel: 08504 – 92336-0

Fax: 08504 – 92336-22

info@allaboutcards.biz

www.allaboutcards.biz