

Klantenbinding à la card

07-09-2006 00:00

In Amerika is het een groot succes: cadeaucards. Dit klantenbindend alternatief voor de papieren cadeaubon krijgt ook hier in snel tempo voet aan de grond. De voordelen op een rij van klantenbinding à la card.

Klanten vinden en binden blijkt steeds lastiger. Het zoeken naar mogelijkheden om meer store traffic en omzet te genereren blijft daarin een van de doelstellingen. De traditionele papieren cadeaubonnen zorgen voor traffic maar brengen behoorlijk wat handmatige rompslomp met zich mee. Tegenwoordig zien we echter een effectiever alternatief voor de papieren cadeaubon: de kunststof cadeaucard. Deze card (in een originele verpakking) blijkt niet alleen leuker om te kopen maar ook om te geven. Er zijn voorbeelden van organisaties bekend die door de invoering van de digitale cadeaucard tot wel vijf keer meer cadeaucards verkopen.

Het gehele artikel is te lezen in het septembernummer van RetailTrends

Een jaarabonnement op RetailTrends? [Klik hier](#)

U kunt vrijblijvend een proefnummer aanvragen via sales@retailtrends.nl