

Kundenkarte: App aufs Smartphone!

Intersport Wohlleben beschreitet neue Wege und nutzt damit enorme Einsparpotenziale im Marketing

Seit November 2016 bietet Intersport Wohlleben aus Dörfles-Esbach seinen Stammkunden die sog. „Active Club App“ an. Die modular aufgebaute App wurde von der Full-Service-Werbeagentur Hutter & Unger aus Wertingen entwickelt und individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse des Sporthauses abgestimmt. „Die Plastikkarte hat als CRM-Instrument ausgedient“, ist Andreas Unger, geschäftsführender Gesellschafter von Hutter & Unger, überzeugt. Er ist ebenso sicher: „Das Smartphone wird die entscheidende Rolle bei der Kundenbindung von morgen spielen. Fast jeder Deutsche nutzt es und hat es immer dabei.“



Marcel Altenfelder, Intersport Wohlleben: „Akzeptanz und Nutzung der App übertreffen unsere Erwartungen.“

geschäftsführender Gesellschafter von Intersport Wohlleben, begeistert. Auch die Response-Quoten lassen sich wahrlich sehen: Der Zehn-Euro-Welcome-Gutschein zum Beispiel, der bei jedem neuen Nutzer automatisiert in die App ausgesteuert wird, wurde bisher von 49 Prozent der Kunden eingelöst. Auch bei Hutter & Unger ist die Nachfrage groß, berichtet Andreas Unger: Schon vier weitere Apps wurden in

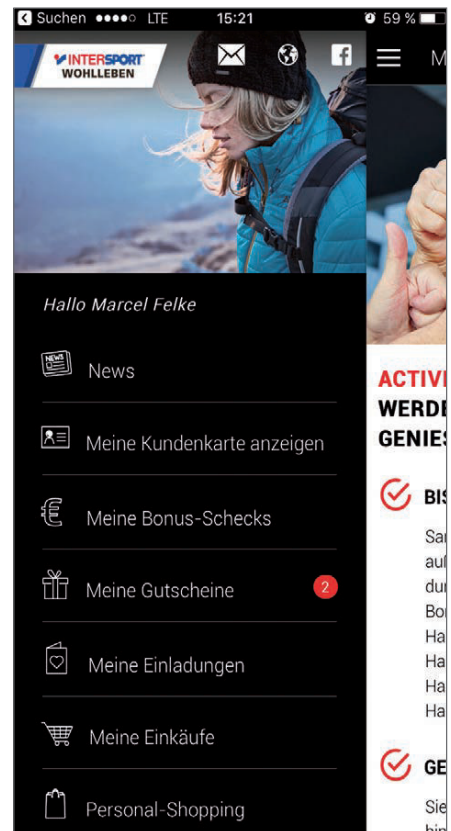
den letzten Wochen für Modehändler auf deren Bedürfnisse angepasst. SH

Die Hutter & Unger-App, die allen interessierten Händlern offensteht, ist auf Android- und iOS-Smartphones nutzbar und beinhaltet nicht nur die Kundenkarte in Form von QR-, Barcode oder Nummer. „Durch die automatisierte Kampagnen-Steuerung eröffnen sich dem Händler zudem ganz neue, effiziente und kreative Möglichkeiten im Marketing. Unter anderem können, abgestimmt auf den jeweiligen Einkaufsvorgang, automatisch Verstärker, Push-Nachrichten oder Umfragen ausgelöst werden“, erläutert der Agentur-Chef.

Bei Intersport Wohlleben haben nach den ersten zwei Monaten bereits über zehn Prozent der Kunden die App installiert, und der Trend bei den Endverbrauchern ist ungebrochen. Im Schnitt erfolgen 260 Downloads pro Woche. „Die App-Zahlen übertreffen unsere Erwartungen – die Akzeptanz unter Kunden und Mitarbeitern ist hervorragend“, zeigt sich Marcel Altenfelder, ge-

Die App macht's möglich

- Smartphone mit Kundenkarte in Form von QR-Code, Barcode oder Nummer ist immer dabei
- Automatisierte Kampagnen-Steuerung
- Direkte Erreichbarkeit des Kunden via Push-Funktion
- Aussteuerung von Gutscheinen, Coupons, Rabatten, Bonus-Schecks etc.
- Zustellung von Event-Einladungen inklusive Anmelde-Funktion
- Personal-Shopping-Funktion (Terminvereinbarung)
- Letzte Einkäufe können eingesehen werden, inklusive Online-Feedback-Funktion
- Hohe Aktualität durch News-Funktion
- und weiteres mehr



Diese Version der Hutter & Unger App wurde individuell auf Intersport Wohlleben angepasst.

Gut vernetzt

Zu folgenden weiteren WWS bzw. KIS sind bereits Schnittstellen vorhanden: Futura4Retail, Hiltes, Prohandel.

Die Nutzen für den Händler

- Portoeinsparung
- keine Druckkosten
- extrem kurzfristige Aktionen möglich
- Stammkunden direkt überall erreichen
- viele neue Mehrwerte

Infos zur App: www.hutter-unger.de/app

Diese und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie im Internet unter www.bte-kompetenzpartner.de.