

CASE STUDY

Verlage & Medien / Online Bonusprogramm

DER KUNDE

In der rheinischen Metropole Köln ist der Verlag M. DuMont Schauberg ansässig. Zu seinen Produkten zählen die Kölnische Rundschau, der Kölner Stadt-Anzeiger und der Express. Mit einer verkauften Auflage von 428.644 (IVW 2. Quartal 2014) Exemplaren zählen diese Zeitungen zu den großen regionalen Tageszeitungen in Deutschland.



DAS PROJEKT

Online-Shoppingwelt als Zusatz zur AboCard

Wenn es um das Thema Kundenbindung geht, vertraut der Verlag seit 2005 auf die Lösungen von AVS. Kernelement ist das Kundenbindungsprogramm „AboCard“, mit dem Vorteile im stationären Einzelhandel für alle Abonnenten der drei Titel organisiert werden. **Mehr dazu im Internet unter: www.abocard.de**

Die rund 1000 stationären Handelspartner werden seit 2008 ergänzt durch eine in die Website integrierte Online-Shoppingwelt. Dort können die Abonnenten des Verlags bei über 222 Online-Shops vergünstigt einkaufen.

Das AVS Online-Bonusprogramm hat folgende Funktionen:

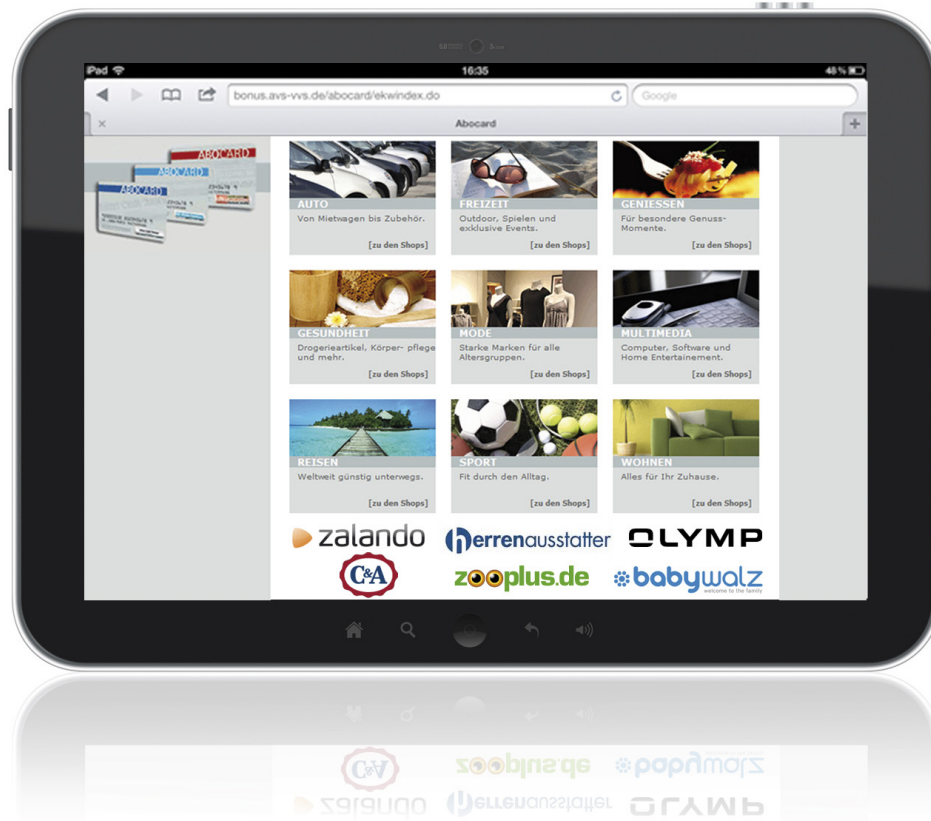
- Verlängerung des Cashback-Systems in die Online-Welt
- Online-Tracking aller Clicks und Käufe
- Über 80 Online-Shops in 9 Einkaufswelten
- Attraktive Boni von 3% bis 12% (branchenabhängig)
- Nahtlose Integration in die Website



CASE STUDY

Verlage & Medien / Online Bonusprogramm

DAS PROJEKT

**So funktioniert es:**

Die Abonnenten melden sich online mit ihrer bestehenden Mitgliedsnummer der AboCard bei der Online-Shoppingwelt an. Dort wählt der Abonnent das ihm zuzugewandene Angebot aus. Beim „Sprung“ zum Online-Shop wird der Besuch im Hintergrundsystem aufgezeichnet. Anschließende Käufe können so der Verlagsplattform zugeordnet und bonifiziert werden. Nach erfolgreichem Abschluss des Kaufs wird dieser noch vom Online-Partner bestätigt und bonifiziert.

Was anschließend folgt, ist die nahtlose Integration in das Cashback-Bonusprogramm der „AboCard“: Die Online-Partnerfirma erhält eine Provisionsabrechnung und der Bonus wird an den Abonnenten ausgeschüttet. Wie bei den anderen Partnerfirmen auch bleibt eine Restprovision beim Verlag, der somit ebenfalls durch jeden Sale profitiert.

Von AVS organisierte Aktionsangebote bringen zusätzliche Attraktivität auf die Website.