

PRESSEMITTEILUNG

08. März 2017

MADSACK setzt konzernweit auf die intelligente Kundenkarte

Die MADSACK Mediengruppe führt 2017 sukzessive bei allen zum Konzern gehörigen Regionalverlagen die AboPlus-Karte ein. Das verkündete Konzerngeschäftsführer Christoph Rüth heute auf dem Forum Kundenmanagement in Hannover. MADSACK erwartet sich davon unter anderem eine verstärkte Bindung des Einzelhandels an den Verlag. Innerhalb der MADSACK Mediengruppe arbeiten bereits die Lübecker Nachrichten, die Märkische Allgemeine, die Hannoversche Allgemeine Zeitung und die Neue Presse sehr erfolgreich mit der intelligenten Kundenkarte.

Die Einführung einer intelligenten, konzernweit nutzbaren und einheitlichen Kundenkarte sei eine Investition in das Kernprodukt Zeitung und in den lokalen Markt, so Christoph Rüth. „Neben einem Mehrwert für unsere Abonnenten können wir den kooperierenden Partnergeschäften attraktive Werbemöglichkeiten anbieten und verhelfen ihnen so zu neuen Kunden.“ Im Rahmen von „AboPlus“ will die MADSACK Mediengruppe aber nicht nur Einkaufsvorteile organisieren, sondern auch exklusive Leistungen anbieten. So sollen beispielsweise Abonnenten Zugang zum Backstage Bereich haben oder von Pre-Sales-Aktionen profitieren. Bis Ende des Jahres können alle 870.000 Abonnenten der 12 Regionalverlage ihre persönliche AboPlus-Karte in Empfang nehmen.

Als Partner für das AboPlus-Programm setzt die MADSACK Mediengruppe auf die AVS GmbH. Der Kundenbindungsspezialist für Verlage ist bereits für den reibungslosen Systembetrieb der AboCard für die Hannoversche Allgemeine Zeitung/Neue Presse, die Märkische Allgemeine Zeitung und die Lübecker Nachrichten zuständig. Für Matthias Keil von AVS ist „Big Data“ einer der wichtigsten Trends der nächsten Jahre. In einer digitalen Welt mache es seiner Ansicht nach wenig Sinn, Kundenbindungsprogramme aufzusetzen, die weder Kennzahlen noch einen Datenmehrwert lieferten. „Mit einer intelligenten AboCard und der dazugehörigen mobilen App verfügen die Verlage über eine interessante Datenquelle. So lassen sich, in Verbindung mit anderen Verlagsinformationen, darüber beispielsweise Kundenpräferenzen analysieren, um nutzeroptimierte Werbung, Produkte und Dienste anzubieten“, so Keil. In der Folge könnten die Verlage von neuen, datenbasierten Geschäftsmodellen profitieren.

PRESSEMITTEILUNG

Und so funktioniert die AboPlus-Karte

AboPlus informiert die Abonnenten über Printmedien sowie online und mobil über die Partnerunternehmen und deren Angebote. Die Einkäufe bei den Partnerunternehmen werden über die AboPlus-Karte erfasst. Dazu werden die in der Regel vorhandenen Kartenlesegeräte des bargeldlosen Zahlungsverkehrs genutzt. Die gesammelten Ersparnisse werden auf einem Bonuskonto gutgeschrieben. Sobald das Guthaben zehn Euro erreicht hat, erfolgt die Überweisung direkt auf das Bankkonto des Abonnenten. Aktive Kartennutzer können so täglich sparen und sich durch häufigen Einsatz der Karte die Gebühren für das Abonnement refinanzieren. Wie viel Geld der Leser angespart hat, erfährt er auf seinem jährlichen Bonuskontoauszug oder jederzeit online mit seinem persönlichen AboPlus-Login.

Hintergrund

Die AVS GmbH mit Sitz in Bayreuth ist spezialisiert auf Kundenbindung und Kundengewinnung. Sie verfügt über eine interne IT-Entwicklung, die auf Basis von Oracle / Siebel arbeitet. Das Leistungsspektrum reicht von Kundenkartenprogrammen und CRM-Lösungen für Verlage, Touristik und Handel über Lettershop-Leistung bis hin zu mobilen Applikationen. Jährlich verarbeiten die AVS-Systeme rund 25 Millionen Transaktionen. Mehr als 100 Kundenbindungs- und Kundenkartenprojekte wurden bereits erfolgreich umgesetzt. Dafür sorgen rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, von denen die Hälfte direkt in der Softwareentwicklung, in der Beratung und im Projektmanagement tätig sind.

Pressekontakt:

Birgit Raphael

Fröhlich PR GmbH i.A. der AVS GmbH

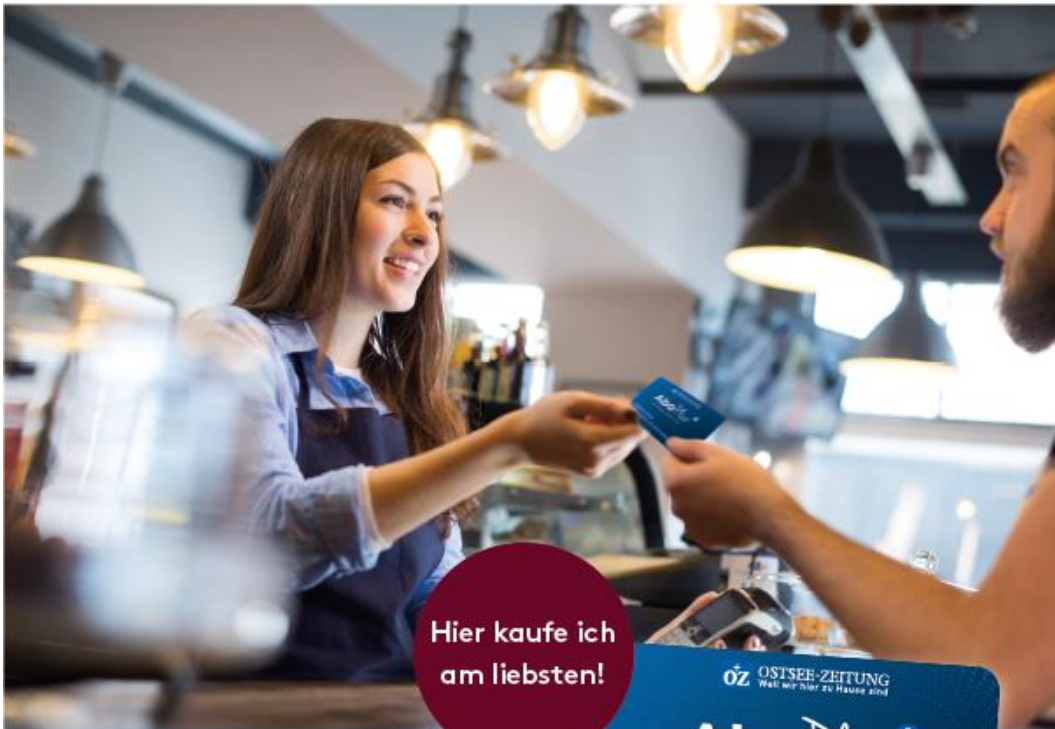
Tel.: 0921 / 75935-63

Mail.: b.raaphael@froehlich-pr.de

Bild: © gettyimages MADSACK Mediengruppe

Foto: Janto Trappe | www.jantotrappe.de

PRESSEMITTEILUNG



Hier kaufe ich
am liebsten!



Das Vorteilsprogramm für
mehr Erfolg in unserer Region

PRESSEMITTEILUNG

