

PRESSEMITTEILUNG

11. Juni 2015

Oberösterreichische Nachrichten relaunchen Kundenkarte

Intelligente Technologie stärkt die neue OÖNcard

Die rund 120.000 Abonnenten der Oberösterreichischen Nachrichten haben in den vergangenen Wochen eine neue Kundenkarte zugeschickt bekommen. Damit werden ihnen nicht nur wie bisher bei zahlreichen Partnern gegen Vorlage der Karte Sofortrabatte gewährt, sondern sie können jetzt auch Boni sammeln und beim Wunschpartner einlösen. Der Verlag will durch den Wechsel auf die elektronische Plattform eine Datenbasis für Marketing und Verkaufsförderung schaffen sowie die Bindung zu den Abonnenten festigen. Derzeit gibt es rund 200 Kartenpartner, von denen rund die Hälfte beim Bonusprogramm mitmacht.

Für den Relaunch haben sich die Oberösterreichischen Nachrichten Verstärkung vom deutschen Spezialisten für Kundenbindungssysteme AVS geholt. Das Unternehmen übernimmt bereits für zwölf Medienhäuser in Deutschland das Handling der Kundenkarte. Von den OÖN ist AVS als Generalunternehmer neben der Beratung zur digitalen Kundenkarte auch mit dem Lettershop sowie dem Service für die Partnerfirmen beauftragt. Für die technische Realisierung der Loyalty Plattform für den österreichischen Markt kooperiert AVS mit der Firma brain behind. Gino Cuturi, Leitung Aboverkauf bei den OÖN: „Durch den Relaunch der OÖNcard erwarten wir uns einen starken Impuls für die Kundenbindung. Außerdem gewinnen wir wertvolle Erkenntnisse für unser CRM, die in unsere weitere Strategie einfließen werden.“

Um die Vorteile zu nutzen, muss die OÖNcard beim Einkauf vorgelegt werden und der Nutzer erhält entweder einen Sofortrabatt, oder der Bonus wird auf die Karte gutgeschrieben. In letzterem Fall wird der Umsatz über die üblichen Bankomat-Terminals erfasst. Im Folgemonat steht der Betrag bei allen OÖNcard-Partnerbetrieben mit Bonussystem zur Verfügung und kann flexibel eingelöst werden. Der aktuelle Kontostand ist jederzeit auf der Verlagshomepage abrufbar. Wie bisher ist die neue OÖNcard übertragbar und kann von allen im Haushalt lebenden Personen genutzt

PRESSEMITTEILUNG

werden. Auf Wunsch erhält auch ein weiteres Familienmitglied eine eigene Karte. Diese wird kostenlos vergeben. Die Bonusbeträge der Zusatzkarten fließen auf das Bonuskonto des Hauptkartenbesitzers.



BU: Starkes Instrument zur Kundenbindung: die neue Kundenkarte der Oberösterreichischen Nachrichten.

Hintergrund

AVS bietet ein umfassendes Leistungsportfolio rings um die Kernthemen Kundengewinnung und Kundenbindung. Dazu werden auch die Synergien mit BSW, Der Bonusclub im Konzernverbund der VVS Holding genutzt. Von der speziellen Touristik- oder Verlagslösung bis hin zum Multipartnersystem für den Handel. Auf Wunsch offeriert AVS nicht nur die systemische Lösung und einen ergebnisorientierten Einführungs- und Betreuungs-Support, sondern berät und betreut interessierte Kunden auf Basis der eigenen umfassenden Erfahrungen auch bereits in der Konzeptionsphase eines Kundengewinnungs- oder Kundenbindungsprojekts. So lassen sich Risiken minimieren und Chancen optimal nutzen.