

Analoge Infos zu unseren digitalen Werken

neu!
bei twocream.



früher

war alles besser!

*Umsetzung des größten internationalen
Loyaltyprogramms für Fachhandwerker!*

ODER AUCH NICHT

DENN DAS MEISTE WAR LANGSAMER, UMSTÄNDLICHER, UND ALLES GAB ES EH NICHT.

Betrachten wir einmal ein B2B Kundenbindungsprogramm von früher. Dabei liegt früher gerade mal 15 Jahre zurück. Das Bindungs-Prinzip basierte damals wie heute auf Belohnung. Belohnung für Aktivität, Belohnung für Treue, Belohnung für erfolgreiche Weiterempfehlungen. Die Umsetzung eines solchen Programmes war vor allem eins: Enorm aufwendig.

Die Organisation des Programms

Mitte der 90er benötigt die Umsetzung eines Kundenbindungsprogramms zwingend eine umfangreiche Verwaltung. Und weil sich Verwaltung nicht so sexy anhört, ist es meistens ein Club-Büro, das sich um die Belange kümmert.

Die Teilnahme am Programm

Um an dem Kundenbindungsprogramm teilzunehmen, wird man Mitglied in diesem Club. Das Club-Büro erfasst die persönlichen Daten, versorgt seine Mitglieder mit den notwendigen Informationen und administriert sämtliche Vorgänge. Die Clubregeln sind meist einfach: Ein Clubmitglied wird für seine Aktivitäten wie Empfehlungen und Verkäufe mit Bonuspunkten belohnt. Diese Punkte können gegen Sachwerte oder Ähnliches eingelöst werden. Die Aufgabe des Club-Büros besteht darin, alle herausgehenden Informationen richtig zu verteilen und alle eingehenden Informationen richtig zuzuordnen.

Das hört sich nach viel Arbeit an und das ist es auch. Man stelle sich 1.000 Clubmitglieder vor, die regelmäßig über ihren Punktestand informiert oder mit den neuesten Informationen versorgt werden wollen.



2014
geht es
auch
einfacher



GROHE SMART

DAS GROSSE B2B LOYALTY PROGRAMM

Mit GROHE SMART hat die GROHE AG nicht nur das bisherige Kundenbindungsprogramm GROHE Profi Club abgelöst, sondern auch das größte Kundenbindungsprogramm der Branche umgesetzt.

Das Grundprinzip – tust du etwas für GROHE, tut GROHE etwas für dich – bleibt unverändert. Doch der gesamte Workflow von GROHE SMART ist jetzt digital – von der Registrierung der Mitglieder über das Sammeln der Punkte, bis zum Erwerb der Prämien.

1 PRODUKTE KAUFEN

Der Installateur kauft im Großhandel das GROHE-Produkt für seine Kunden.

In Deutschland vertreibt GROHE den Großteil der Produkte über den Sanitärfachhandel. D.h. der Installateur erwirbt die Produkte beim Sanitärgrößhandel und verkauft die Armaturen an den Endkunden weiter.

2 QR-CODE MIT BONUS-INFORMATION

Jedes Produkt wird ab Werk mit einem QR-Code ausgestattet. Dieser QR-Code ist ein Unikat (wird also nur einmal vergeben).

Über einen Etikettendrucker erhält jede Verpackung ein Produktetikett, auf das auch der QR-Code gedruckt ist.



3 QR-CODE ERFASSEN

Der Installateur scannt den QR-Code mit seinem Smartphone per SMART Reader App. Wahlweise kann der Code auch über das Smartphone, ein Tablet oder am Desktop-Rechner eingegeben werden.

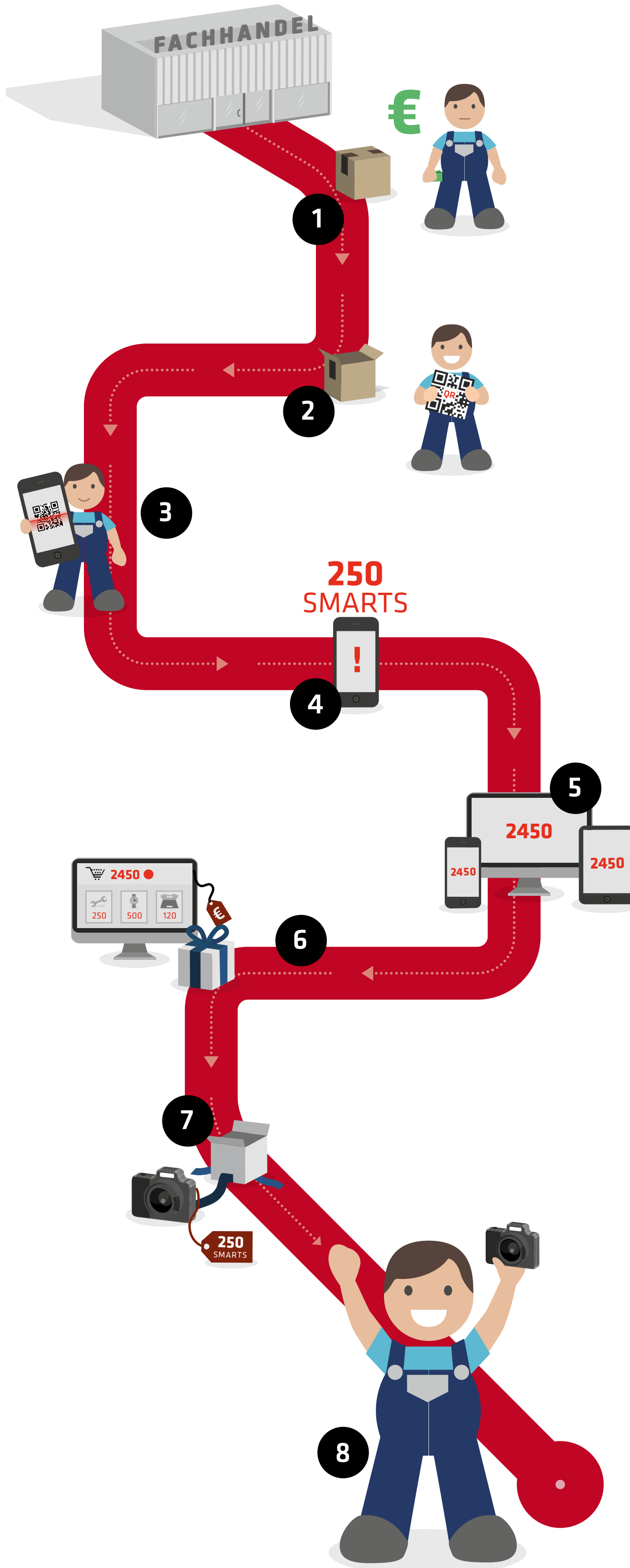
Die SMART-Reader-App wird auf iOS oder Android-Geräten installiert (kostenlos) und ermöglicht die schnelle und komfortable Erfassung des gekauften Produktes.



4 PUNKTE GUTSCHREIBEN

Die entsprechenden Punkte werden umgehend dem SMART-Konto des Installateurs gutgeschrieben.

Besteht einmal keine Verbindung zum Internet, werden die gescannten Codes einfach gespeichert und zu einem späteren Zeitpunkt gutgeschrieben.



5 AKTUELLER PUNKTESTAND: AUF ALLEN GERÄTEN IMMER VERFÜGBAR

Der SMART-Kontostand ist jederzeit auf jedem Gerät, ob Smartphone, Tablet oder Desktop-Rechner, abrufbar.



6 SMART REWARD SHOP

Alle Prämien sind in dem GROHE SMART Shop erfasst und nach Kategorien sortiert.

Der GROHE SMART Reward Shop ist wie ein E-Commerce Shop aufgebaut. Die Kategorisierung erlaubt eine Filterung nach Einsatzzweck oder nach Produkten, die für die gesammelten Smarts verfügbar sind.

7 PUNKTE EINLÖSEN

Die Installateure können mit ihren SMART-Punkten im GROHE SMART Reward Shop auf Einkaufstour gehen.

Beim Zahlvorgang besteht eine direkte Verbindung zum SMART-Konto. Die Währung im Shop ist nicht Euro oder Dollar, sondern SMART.

8 GLÜCKLICH SEIN

Der Installateur wird für sein Engagement belohnt. Noch nie ist für den Installateur der Weg von der Produktempfehlung bis zur Prämie so einfach, transparent und unmittelbar gewesen.

Und nicht nur der Installateur ist glücklich: Die gesamte Abwicklung – von der Produktempfehlung bis zum Erwerb der Prämie – funktioniert ohne Personaleinsatz.

Alle Infos online:



MIT TWOCREAM ERFOLGREICH IM ONLINE-GESCHÄFT

twocream hat sich auf die Erstellung von Online-Lösungen für global operierende Unternehmen spezialisiert.

Dabei haben wir uns in den letzten Jahren ein umfangreiches Know-how in folgenden Bereichen erarbeitet:

- > **Konzeption, Design und Umsetzung von internationalen Webseiten**
- > **Konzeption, Design und Umsetzung von plattformübergreifenden Apps (iOS, Android, Windows, Mac)**
- > **Handling umfangreicher Produktportfolios**
- > **Anpassung an marktspezifische Besonderheiten bei internationaler Ausrichtung**
- > **Anbindung an vorhandene Quellsysteme, wie z.B. SAP**
- > **Digitale Umsetzung/Integration von Loyalty-Programmen**
- > **E-Commerce-Lösungen mit Anbindung an vorhandene Warenwirtschaftssysteme**



Mit anderen Worten: Wir bohren gerne die dicken Bretter.

Kontakt (Lat.: Contingere = Berühren)

Sollten wir Ihr Interesse geweckt oder Sie ein dickes Brett zu bohren haben: Wir freuen uns über Ihren Kontakt. Und mit aktueller Technik geht das Kontaktieren noch leichter. Rufen Sie uns an, schreiben Sie eine E-Mail oder besuchen Sie uns. Denn am meisten freuen wir uns über persönlichen Kontakt.



Michael Grothe

Geschäftsführender Gesellschafter

Verantwortlich für Konzeption, Projektmanagement und technische Umsetzung



+49 (0)202 4309421



m.grothe@twocream.com



Christoph Hakenberg

Geschäftsführender Gesellschafter

Verantwortlich für Konzeption, Projektmanagement, Design und Benutzerführung



+49 (0)202 4309422



c.hakenberg@twocream.com

