

Kundenbindung im mobilen Kanal

Elektrofachmarkt Haas mit mobiler Kundenbindungs-lösung von Up to Eleven

Bereits Ende letzten Jahres hat Up to Eleven – das Grazer Unternehmen hieß damals noch sms.at – die Kundenbindungsapplikation smart wallet vorgestellt. Nun präsentiert Geschäftsführer Martin Pansy die erste maßgeschneiderte App auf Basis der White-Label-Lösung. Der Elektrofachmarkt Elektro Haas setzt die App dazu ein, die eigenen Kunden über den mobilen Kanal über die neuesten Angebote und Aktionen zu informieren. smart wallet offeriert zahlreiche Interaktions-Möglichkeiten, wie Pansy betont. „So verfügt die Applikation bereits über Social-Media-Schnittstellen und kann nahtlos in bestehende Kundenmanagement-Systeme integriert werden; eine All-in-one-Lösung für den Kunden“, so der Up-to-Eleven-Geschäftsführer weiter.

Um die vielen Funktionen zu ermöglichen, musste die App in das bestehende CRM-System von Haas integriert werden. Konkret stehen dem User mit smart wallet bei Haas folgende Funktionen zur Verfügung: Angebote und Filialen finden, Bonuspunkte sammeln, abrufen und einlesen, Angebote, Gutscheine usw. auf Facebook weiteremp-



smart wallet ist bei Haas in das bestehende CRM-System integriert und unterstützt mehrere Plattformen.

fehlen, interessante Angebote auf einer eigenen Favoritenliste sichern und die Möglichkeit, sich via Push-Nachrichten schnell und einfach informieren zu lassen. Silvia Ladner, Marketingleiterin von Haas: „Wir verfügen nun über die gewünschte Echtzeit-Kommunikation und können zielgruppenorientierte Angebote wesentlich rascher einstellen.“ Die App steht für Apple- und Android-Geräte und auch als Web-App zur Verfügung.

Ein Interview mit Martin Pansy über Mobile Marketing, Up to Eleven und deren Weg in die USA lesen Sie auf www.horizont.at.

rs