

## ELEKTROFACHMARKT HAAS SETZT AUF MOBILE KUNDENBINDUNG

"ELEKTRO HAAS" UND "UP TO ELEVEN" LAUNCHEN ERSTE MOBILE KUNDENBINDUNGS-APP



**Graz, 5. Juli 2012:** Einer der größten Elektrofachmärkte Österreichs, Elektro haas, launcht in Zusammenarbeit mit dem Grazer Mobile Spezialist Up to Eleven (vormals sms.at) eine App für mobile Kundenbindung. Die innovative App ermöglicht haas, seine Kunden ab sofort auch über den mobilen Kanal über die neuesten Angebote und Aktionen zu informieren

### Warum eine mobile Lösung?

Silvia Ladner MSc, Marketingleiterin von haas über die App: „Wir wollten eine Alternative zu unseren klassischen Kundenbindungs-Aktivitäten finden und suchten nach einer Möglichkeit, unsere Kunden treffsicher, persönlich und interaktiv zu erreichen. Als Lösung kristallisierte sich schnell eine mobile App heraus, mit der es uns gelingt die Kunden nicht nur direkt, sondern auch in Echtzeit anzusprechen. Wir freuen uns mit Up to Eleven einen erfahrenen Partner an unserer Seite zu haben, der uns mit umfangreicher Beratung bei der maßgeschneiderten Umsetzung des Produktes unterstützte.“

### smart wallet als White-Label-Ansatz

Hinter der App-Lösung von haas steckt – smart wallet - ein äußerst intelligentes mobiles Kundenbindungsprogramm auf White-Label-Basis. Im Gegensatz zu bereits existierenden mobilen Kundenbindungslösungen beschränkt sich smart wallet nicht auf die Digitalisierung und Sammlung von physischen Kundenkarten oder die statistische Bereitstellung von Angeboten in einer App, sondern sie bietet nahezu uneingeschränkte, neue Interaktions-Möglichkeiten. „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 Pansy weiter.

### Maßgeschneiderte Lösung für haas

„Für uns standen eine einfache und effiziente Handhabung sowie hohe Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der Lösung im Vordergrund“, führt Ladner weiter aus. Die mobile

Kundenbindungs-App musste bei haas in das bestehende CRM-System integriert werden, verschiedene Plattformen (iOS, Android und WebApp) unterstützen, erweiterbar und flexibel sein sowie individuelle Designmöglichkeiten bieten. „Wir geben dem Kunden nicht ein fixfertiges System, wir passen das Produkt an seine Bedürfnisse an, von der Integration in bestehende Systeme bis zum Design“, resümiert Martin Pansy.

Die mobile App von haas verfügt über folgende Features:

- Angebote: Übersicht über aktuelle Angebote, Aktionen und Gutscheine
- Filialfinder: Übersicht über Standort, Kontaktdetails und Öffnungszeiten
- Bonuspunkte-Shop: Bonuspunkte sammeln, abrufen und einlösen
- Facebook Integration: Angebote, Gutscheine etc. auf Facebook weiterempfehlen
- Favoritenliste: Interessante Angebote als Favoriten sichern
- Push-Nachrichten: News einfach, schnell und in Echtzeit verteilen

„Wir verfügen nun über die gewünschte Echtzeit-Kommunikation und können zielgruppenorientierte Angebote wesentlich rascher erstellen“, resümiert Silvia Ladner MSc zufrieden. In Zukunft wird haas die App noch stärker in den Kaufprozess integrieren, z.B. über automatisierte Push-Nachrichten nach dem Einkauf mit Infotext und neuem Bonuspunktstand. Außerdem wird über eine Integration des Produktkataloges nachgedacht.

Die haas App kann ab sofort kostenlos im ["iTunes"](#) – und ["Google Play-Store"](#) herunter geladen werden.

Weitere Informationen: ["www.smartwallet.at/"](http://www.smartwallet.at/)