

## EGS-OPTIK DATENGESTÜTZTE LOKALE HANDYWERBUNG

Die EGS-Optik Gruppe (rund 500 Mitgliedsbetriebe) stellte im Rahmen einer Road-Show unter anderem ein spezielles Kundenbindungsprogramm vor. Ziel: Augenoptiker sollen mit „Point4More“ künftig automatisiert Kundenbindung und Multi-Channel-Kundenkommunikation betreiben. Die Point4More-Technologie sei speziell für mittelständische Handelsunternehmer und Fachhändler entwickelt worden. Aus E-Commerce, Adress- und

Verhaltensdaten des Kunden werden Daten gesammelt, ausgewertet und fürs Marketing genutzt; die Datenhoheit bleibt beim Augenoptiker. Der teilnehmende Fachhändler kann über das System gezielt Mitteilungen und Coupons erstellen und diese an Endkunden versenden. Die Vorteile, die für Punkte eingelöst werden, legt der Augenoptiker selbst fest. Hardware und Kundenkarten werden vom Fachhändler als Startinvestition bezahlt. Danach fallen Kosten für monatliche Lizenzen an – EGS-Optik-Mitglieder erhalten hierauf einen Rabatt von 25 Prozent. Das System steht auch Nichtmitgliedern offen. Man freue sich, Partner gefunden zu haben, mit denen man einen Beitrag zur Vorstellung neuer und intelligenter Marketing-Technologien in der Augenoptik-Branche leisten könne, sagt Ralf Schulte, Geschäftsführender Gesellschafter der EGS-Optik GmbH (Foto).



Foto: EGS-Optik