



POSMARKETING

FALLBEISPIEL

GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

- Herausforderung Einführung einer neuen Dienstleistung
- Ziel Mit möglichst wenig Aufwand viele potenzielle Zielpersonen im Einzugsgebiet der Bank (sehr lokal) mit der neuen Dienstleistung / dem neuen Produkt Apple Pay als neue Nutzer zu gewinnen.



**Raiffeisenbank
Golling-Scheffau-Kellau**





POSMARKETING

DIE AUSFÜHRUNG

Mobil POS ter	15 Einkaufswagen	Spar-Markt Winkler Golling
Cash POS ter	Belegung an allen Kassen Belegung an allen Kassen	MPreis Golling SPAR-Markt Winkler Golling

DAS ERGEBNIS

Beide verfügbaren Supermärkte wurden gebucht. Somit ist eine sehr hohe Anzahl aller Haushalte in Golling mit der neuen Dienstleistung immer wieder in Kontakt gekommen.

- » Anzahl Kundenkontakte im Monat: ca. 60.000
- » Downloads & Nutzerzahl konstant gewachsen

KUNDENMEINUNG

Liebes Team der POS Marketing GmbH

Wir möchten uns auf diesem Weg bei Ihnen für die angenehme Zusammenarbeit bedanken.

Vom Erstgespräch bis zur grafischen Umsetzung erfolg alles sehr rasch und unkompliziert, wobei perfekt auf die Kundenwünsche eingegangen wird.

Wir sind froh, einen Geschäftspartner wie Sie an unserer Seite zu haben und freuen uns, auch in Zukunft mit Ihnen arbeiten zu dürfen.

*Mit freundlichen Grüßen
Dir. Martin Malter*





POSMARKETING

GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

POSMarketing GmbH

Hoferweg 269a

A-5440 Golling

T. +43 6244 57570

office@pos-marketing.at

www.supermarktwerbung.at

www.froot-group.com

FROOTGROUP

