

Cards on Mobile: Mobile Applikation mit über 300 Kundenkarten

Freitag, 16. Juli 2010 16:05



Lugano - Eine neue iPhone-Applikation erlaubt Mitgliedern von Kundenbindungs-Programmen, ihre Kundenkarten jederzeit verfügbar zu halten, abrufbar über das Mobiltelefon. Die Applikation baut auf Web 2.0 und Social Media Funktionalitäten und verfügt gegenwärtig über mehr als 300 Karten von nationalen und internationalen Kundenbindungs-Programmen.

Die Applikation "Cards on Mobile" hilft Plastik-Kundenkarten durch das Mobile zu ersetzen.

Verschiedene internationale Studien belegen, dass die Konsumenten in Nordamerika im Schnitt 5 bis 7 Kundenkarten auf sich tragen. In Europa geht man davon aus, dass sich diese Zahl noch auf durchschnittlich 4 Karten beläuft. Die Steckplätze herkömmlicher Briefbörsen sind in beiden Fällen limitiert und drohen durch die anhaltende Zunahme an Kundenbindungs-Programmen zu überquellen. Die Applikation "Cards on Mobile"

ist die Antwort auf diese Problematik. Als Neuprodukt von Wirelesspark, einem Schweizer Anbieter von Mobile-Marketing Lösungen, ermöglicht die Applikation, dass Mitglieder von Kundenbindungsprogrammen ihre Plastikkarten durch visuell identische, mit Namen und Kundennummer personalisierte Mobil-Karten ersetzen.

Vorteile für den Benutzer:

- Weniger Plastikkarten in der Tasche
- Kundenkarten immer und sofort verfügbar
- Punkte-/Meilensammelstrategie optimiert

Gratis-Anwendung

Die Applikation ist gratis und erlaubt die freie Benützung von 2 vollständig personalisierten Kundenkarten. Speicherung von weiteren Karten sowie Zugriff auf zusätzliche Funktionalitäten können mittels Premium Service für CHF 6.60 jährlich abonniert werden. Wer bis zum 23. Juli die Applikation runterlädt, erhält für CHF 1.10 im Rahmen der Lancierungskampagne ein Jahresabonnement zur freien Nutzung des Premiumservices.

Bald über 1'000 Karten mit "Cards on Mobile"-Applikation

Gegenwärtig umfasst „Cards on Mobile“ mehr als 300 Karten von grösseren Kundenprogramme (mindestens 50.000 Mitglieder pro Programm) aus Europa, Amerika und Asien. Besondere Charakteristik von Cards on Mobile: die Karten werden von den Benutzern selber in die Applikation eingespeist. Auf dem Prinzip von Co-Kreation und Web 2.0 lädt die Applikation die Benutzer ein, die grösste Karten-Datenbank der Welt zu erschaffen. Durch die dazu eingerichtete "Submit Card" Funktion rechnet Wirelesspark, bis Ende Jahr über 1.000 Karten in der Applikation abgedeckt zu haben.

Angebot für B2B-Kanal ab drittem Quartal

Nebst der Personalisierung und dem Konzept der Ko-Kreation, visualisiert die Applikation auch Barcodes, die an den verschiedenen Verkaufsstellen (vor allem Detailhandel) eingelesen werden können. Vier Wochen vor Lancierung der Applikation, haben bereits mehr als 500 iPhone Nutzer die Beta-Version der Applikation runtergeladen (40% aus Nord- und Südamerika, 30% aus Europa und restliche 30% aus Asien-Ozeanien). Ab dem 3. Quartal 2010, wird Cards on Mobile erstmals auch für den B2B Kanal angeboten. D.h. Firmen, die Bonusprogramme anbieten oder betreiben,

haben über Cards on Mobile die Möglichkeit, ihren Kunden mobile Mitgliederkarten anzubieten und somit Produktions- und Distributionskosten einzusparen und das neue Promotioskanal von CardsonMobile zu benutzen. (wirelesspark/mc/ps)

Über Wirelesspark

Wirelesspark ist ein führender Anbieter von Mobile Marketing Lösungen für nationale und internationale Kundenbindungsprogramme. Im Fokus steht die innovative Nutzung des mobilen Kommunikationskanals mittels Infotainment- und Serviceleistungen, angepasst auf die jeweiligen Zielgruppen der Kunden. Wirelesspark ist eine private Firma mit Sitz in Lugano (Schweiz) und Vertretungen in Zürich und Mailand.