

KAUFVERHALTEN



◆ **Thomas Foscht, Institut für Marketing**

FURGLER

Kartentrend

Verleiten Kundenkarten dazu, öfter und mehr einzukaufen?

THOMAS FOSCHT: Im Regelfall haben jene Kunden, die ohnehin viel bei „ihrem“ Unternehmen einkaufen, auch eine Kundenkarte von diesem. Ob sie deshalb automatisch mehr kaufen, ist offen.

Wohin geht der Kartentrend?

FOSCHT: Vor zehn Jahren ist die Kundenkarte auf die Bankomatkarte gerutscht. Die Idee hat aber generell die hohen Erwartungen nicht erfüllt.

Guten Tag! Sind Sie

Wo Omas Treue noch mit Anschreibung prämiert wurde, sägen heute Kundenkartenbesitzer eifrig an den Preisen. Gutscheine boomen.

◆ **Mit der richtigen Karte gibt es beispielsweise kostenlose Tragetaschen**

DIGITAL PLANET DESIGN



Am „Guten Tag, sind Sie schon Mitglied?“ kommt beim täglichen Einkauf fast niemand mehr vorbei. Man könnte ja die Happy Hour bei der Feinkost (ab 17.30 Uhr minus 10 Prozent auf alles) verpassen.

Während unsere Großeltern als Treueprämie noch anschreiben lassen durften, sichern wir uns heute Goodies und Vorteile mittels Kundenkarten. Ursprünglich waren diese eine Erinnerungshilfe für