

# KUBID

Kundenbindungs-Systeme



FFG



KUBID Systems & Povernight GmbH



**Gemeinsam mehr Wert erreichen**



## **Was ist Kubid?**

**KUBID** ist ein Kundenbindungssystem - **mobil, kabellos & terminalbasiert**. Es dient zur Vergabe und Einlösung von **Bonuspunkten** für Kunden innerhalb einer Kaufmannschaft oder Gemeinde. Durch einen vielfältigen Branchenmix wird ein gemeinsamer „**mehr-Wert**“ erreicht.



## **Was ist das Ziel?**

Seit Jahren kämpfen Klein- und Mittelbetriebe mit der Abwanderung der Kaufkraft in Ballungs- und Einkaufszentren. Dieser Entwicklung soll das **neuartige Kundenbindungssystem KUBID** entgegenwirken. Es zielt auf **langfristige Kundenbindung** und **gezieltes Marketing**.



## **Welche Idee steckt dahinter?**

KUBID ist ein **Chipkartensystem**, mit dem **Bonuspunkte** gesammelt werden. Unternehmen vergeben zur Kundenbindung **Rabatte**. Mit KUBID bleiben die vergebenen Rabatte **in der Kaufmannschaft** und stehen dem Kunden bei weiteren Einkäufen zur Verfügung.



## **Wie funktioniert KUBID?**

Die Basis von KUBID ist die „**KUBID-Card**“. Die Karte wird beim Einkauf in den **Online Terminal** gesteckt und dem Kunden wird ein **Bonus** gut geschrieben. Diesen Bonus kann der Konsument bei jedem teilnehmenden Gewerbebetrieb als Zahlungsmittel wieder einsetzen.



## **Branchenunabhängig!**

Das System kann **branchenunabhängig** eingesetzt werden. Die **Bonussätze** sind von jedem Betrieb **individuell** gestalt- und verwaltbar. Der Kunde soll erkennen, dass er Geld sparen kann, indem er seine Einkäufe in den Mitgliedsbetrieben tätigt.



## **KUBID ist einfach!**

Bei Benutzung der „**KUBID-Card**“ werden die Daten automatisch zum Server übermittelt und der Rabatt errechnet sich automatisch. Jeder Kunde kann seinen **Punktestand online abrufen** und sich über Aktionen und Veranstaltungen informieren. Jedem Betrieb steht ein Onlinezugang für die **Verwaltung seiner Rabatte, Statistiken und Abrechnungen** zur Verfügung.

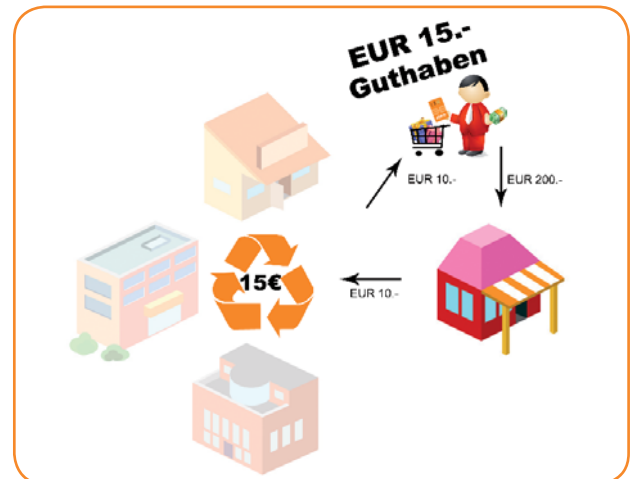
**Ziel ist es, die Kaufkraft im eigenen Ort zu stärken und neue Kunden zu gewinnen!**



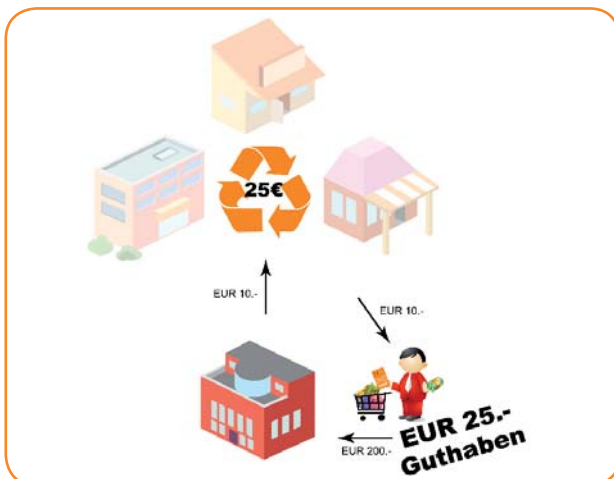
## Die 4-Erfolgsschritte



**Schritt I:** Kunde kauft um 100 Euro ein. Er erhält 5% Bonus ► 5 Euro Bonus



**Schritt II:** Kunde kauft um 200 Euro ein. Er erhält 5% Bonus ► Sein Bonuskonto erhöht sich auf 15 Euro



**Schritt III:** Kunde kauft um 200 Euro ein. Er erhält 5% Bonus ► Sein Bonuskonto erhöht sich auf 25 Euro



**Schritt IV:** Kunde kauft um 200 Euro ein. Er löst seine 25 Euro Bonus ein ► Er bezahlt nur 175 Euro

Vergebene Bonuspunkte bleiben im eigenen Ort und sind für weitere Einkäufe wieder verwendbar!

## Individuelle Rabattvergabe



- Fixrabatte
- Staffelmabatte
- Rabatte ab Mindestumsatz
- Individuelle Rabatte
- Wiederkehrende Rabatte
- Direktrabatte aufbuchen
- Stammkundenrabatte



### **Eine Karte für alle**

Dem Konsumenten steht eine Kundekarte für alle Betriebe zur Verfügung. Mit dieser Kundenkarte soll eine Marke geschaffen werden (Name & Layout der Karte), die das System bei der Vermarktung unterstützt und die Konsumenten auf das Bonuskartensystem sensibilisiert, wie der Name eines Einkaufszentrums (SCS, Haid Park, usw.).

### **Kaufkraft & Kundenbindung stärken**

Der Gemeinschaftseffekt fördert eine hohe Attraktivität beim Kunden. Mit der Karte bekommt der Kunde eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten. Nutzt er seine Bonuskarte bei jedem Einkauf, spart er bares Geld. Dies hat einen Abwanderungsstopp der Kunden in andere Gemeinden oder Einkaufszentren zu Folge.

### **Neue Kunden**

Auf Grund des Gemeinschaftssystems sammeln und tauschen Kunden ihre Bonuspunkte nun auch in Unternehmen, die Sie zuvor noch nie oder kaum besucht haben. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Dessous Geschäft mit viele Stammkunden mit langem Anfahrtsweg verteilte die Bonuskarte an ihre Kunden. Diese wollten nun wissen, wo im Ort sie noch einlösen und sammeln können. Mittlerweile machen einige Damen nicht nur Halt im Dessous Geschäft, sondern gönnen sich auch einen Kaffee im teilnehmenden Gastronomiebetrieb und shoppen schon mal Schuhe im Schuhfachgeschäft.

Die Karte steigert die Verweildauer des Kunden im Ort. Es wird die Kundenfrequenz erhöht und Neukunden können gewonnen werden.

### **„Nur gemeinsam sind wir stark!“**

Mit dem Zusammenschluss vieler Geschäfte zu einem großen Netzwerk, nach dem Motto: „Nur gemeinsam sind wir stark!“, gelingt es, eine attraktive Alternative zu Einkaufszentren zu werden. Einkaufszentren funktionieren nach dem gleichen Prinzip, dass alle Betriebe unter einem einheitlichen Bild auftreten. Genau das soll hier erreicht werden.

### **Enorme Kundenvielfalt**

Da jedes Geschäft seine Kunden mit Kundenkarten versorgt, entsteht in Summe ein enormer Kundendatenpool aus allen Geschäften, die ein einzelner Betrieb niemals generieren hätte können.

### **Effektives und kostengünstigeres Marketing**

Gesammelte Kundendaten können gemeinsam für Werbung und Marketing verwendet werden. Werbeaussendungen in der Gemeinschaft (z.B. Postwurf) verringern die Kosten für den einzelnen um ein vielfaches.

### **Messbarer Erfolg**

Ein besonderer Aspekt am Kubid System ist eine Vielzahl an statistischen Auswertungen im Hintergrund. Jederzeit kann der Erfolg des Systems überprüft und sämtliche Statistiken zum Kaufverhalten im eigenen Betrieb generiert werden.

### **Bessere Kundenbeziehung**

Daten über Kunden werden elektronisch gesammelt. So lernen Sie Ihre Kunden besser kennen. (z.B. Umsatzstärkster Kunde...)

### **Einfache Stammkundenpflege**

Kunden können mit Geburtstagsgrüßen, Angeboten und speziellen Aktionen überrascht werden. Sobald die Daten des Kunden im System eingegeben wurden, erscheint bei Kartensteckung, der Name und das Geburtsdatum. Somit kann der Kunde jederzeit beim Namen angesprochen und ihm zum Geburtstag gratuliert werden. Dies optimiert die Kundenbeziehung.



### **Newsletter**

In regelmäßigen Abständen können Angebote und Aktionen an die Kunden kommuniziert werden. Der Inhalt und der Versand obliegt komplett der Kaufmannschaft oder jedem einzelnen Betrieb. Mit der Newsletterfunktion können Kunden sehr gezielt, kostenlos aber auch sehr kurzfristig über News informiert werden.

### **Internetauftritt**

Die inkludierte Webseite unterstützt das Kundenbindungssystem bei einem gemeinsamen Auftritt. Kunden können sich jederzeit über aktuelle Angebote, Veranstaltungen, usw. informieren, welche die Betriebe eigens einstellen können. Mit Hilfe der Webseite haben auch kleinere Unternehmen ohne Webauftritt die Möglichkeit im Internet vertreten zu sein.

### **Flexibile Rabattvergabe**

Jedes Unternehmen stimmt seine Rabattvergabe komplett individuell auf seinen Betrieb ab. Die Rabatteinstellungen können nach Umsätzen gestaffelt oder individuell vergeben werden. Alle Rabatteinstellungen sind jederzeit vom Betrieb selbst änderbar. Diese Flexibilität ermöglicht eine große Branchenvielfalt, so wie Individualität bei Veranstaltungen (z.B. spezieller Muttertagsrabatt, Happy Our, usw...)

### **Keine Disagiogebühren**

Es fallen keine Disagiogebühren pro Buchung an, egal wie viele Buchungen ein Geschäft durchführt. Dies ist ein wichtiger Aspekt, gegenüber anderen Systemen, da frequenzstarke Betriebe hier nicht benachteiligt werden. Das System lebt und hat Erfolg, wenn es von allen teilnehmenden Betrieben bei möglichst allen Einkäufen in Verwendung ist, und nicht, wenn Betriebe versuchen Buchungen zu unterdrücken um etwaige Kosten zu sparen.

### **Echtzeitsystem**

Alle Daten/Buchungen werden sofort auf den zentralen Rechner übermittelt. Der Kunde kann sein gesammeltes Guthaben sofort wieder einlösen. Änderungen im System können von uns jederzeit durchgeführt werden.

### **Inkludiertes elektronisches Gutscheinsystem**

Das System beinhaltet ein komplettes elektronisches Gutscheinsystem. Jeder ausgegebene Gutschein (in Form von Gutschein-karten oder Papiergutscheinen) kann verfolgt werden. Man erhält genaue Daten, wo, wann und wie viele Gutscheine im Umlauf sind bzw. eingelöst werden. Der Verwaltungsaufwand, so wie die Kosten für ein Gutscheinsystem verringern sich um ein Vielfaches. Das Gutscheinsystem wertet das gesamte Bonussystem auf.

### **Liquiditätsschonung**

Bonuspunkte statt Preissenkungen! Weg von Rabattschlachten und dem Gedanken „Geiz ist geil“, hin zu Belohnung von treuen Kunden. Vorteil: Bonuspunkte werden jetzt vergeben und später eingelöst. (Liquidität wird geschont)

### **Mundpropaganda**

Persönliche Weiterempfehlung ist unbezahlbar! Zufriedene Kunden, die Freude am Einkaufen im eigenen Ort haben, kommen gerne wieder und empfehlen dies auch ihren Freunden weiter.





## Vorteile für den Karteninhaber

### ***Eine einzige Kundenkarte***

Kunden klagen oft über die Vielzahl an Kundenkarten. Eine einzige Kundenkarte für alle Betriebe im Ort spart Platz in der Geldtasche und steigert so die Attraktivität. Die eigens gestaltete Karte identifiziert den Kunden mit seinem Ort und bindet ihn unbewusst.

### ***Bankomatkarte als Kundenkarte***

Es besteht die Möglichkeit, die Bankomatkarte als Kundenkarte zu registrieren, da es Konsumenten gibt, die keine weitere Kundenkarte möchten, aber trotzdem das System begrüßen.

Jedoch ist es nicht ratsam, nur die Bankomatkarte als Kundenkarte zu verwenden, da die Identifikation mit dem System und die Schaffung einer Marke verloren geht. Es wäre wesentlich schwieriger das Bonuskartensystem in den Köpfen der Kunden zu manifestieren.

### ***Hohe Attraktivität durch Belohnung***

Der Kunden soll für den Einkauf in teilnehmenden Betrieben mit Rabatten belohnt werden. Über das ersparte Geld kann er sofort verfügen und selbst entscheiden, wo und wann er es wieder einlösen möchte.

### ***Branchenvielfalt***

Das Besondere für den Kunden ist die Branchenvielfalt an Betrieben, die Rabatte gewähren. Bei jedem Einkauf, egal in welchem Betrieb, können Rabatte gesammelt werden, auch in Geschäften, wo dies normalerweise nicht üblich ist (Bäcker, Cafe, ...). Dies steigert die Attraktivität enorm.

### ***Mehrwert***

Mit dem Bonuskartensystem genießt der Kunde beim Aufbuchen und Einlösen der Boni einen besonderen „Mehrwert“ der erworbenen Produkte.

Dieser Mehrwert wird gesteigert, wenn öffentliche Einrichtungen wie Museum, Freibad, Gemeinde, Müllablagung, etc. im System miteingebunden werden.

Somit kann der Kunde seine Karte auch für Freizeitaktivitäten nutzen. Die Karte erhält eine besondere Stellung und wird zur „Bürgerkarte“.



## Vorteile für den Karteninhaber

### **Einfach und Schnell**

Aufbuchen und Einlösen der Boni ist bei jedem teilnehmenden Betrieb möglich. Die Bonuskarte ist sofort nach Erhalt einsatzbereit, das spart lange Wartezeiten.

### **Geschenkidee**

Für spezielle Anlässe besteht die Möglichkeit, Guthaben auf die Karte aufzubuchen oder Gutscheine zu erwerben. Dieses Guthaben ist bei der gesamten Kaufmannschaft einlösbar.



### **Taschengeldfunktion**

Für Kinder kann ein Guthaben/Taschengeld auf die Karte aufgebucht werden. Dies verschafft Überblick über die Ausgaben der Kinder. Diese können dann z.B. die Jause beim Bäcker damit zahlen.

### **Noch mehr Ideen**

Bonuskarten-Gewinnspiele, persönliche Punkte können an Freunde verschenkt werden, Festtagsangebote, Sonderaktionen. Von all diesen Angeboten profitiert der Kunde und er nützt gerne diese vielfältige Auswahl.

### **Überschaubar**

Der eigene Punktestand ist jederzeit in den Geschäften oder online abrufbar. Auf der gemeinsamen Webseite können aktuelle Veranstaltungen, Produkte, spezielle Leistungen und Fotogalerien entnommen werden.

### **Nahversorgung**

Das System leistet einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung der Nahversorgung im eigenen Ort. Einkaufen im Ort erhalten heißt, dass Geschäfte für jedermann leicht und in kürzester Zeit erreichbar sind. Es können Einkäufe zu Fuß erledigt werden. Dies spart Benzinkosten, sichert die Nahversorgung und erhält / schafft Arbeitsplätze.



### KUBID Server Soft

- Zentraler Datenspeicher aller vorgenommenen Aktivitäten
- Verarbeitet alle ein/aus gelesenen Daten (Stammdaten, Rabatte, Artikel, usw.)
- Errechnet und wertet Statistiken aus
- Verarbeitet alle Datenabfragen von KUBID Terminal und
- KUBID Webseite

### KUBID Online Terminal

- Kartenlesegerät zur Onlineübertragung der Daten
- Identifikation der Karteninhaber & der teilnehmenden Betriebe

### KUBID Card

- Identifiziert Karteninhaber (Endkonsument)

### KUBID Antragsformular

- Datenerfassung des Endkonsumenten
- Interessensgebiete des Endkonsumenten
- KUBID Card Übergabe
- PinCode
- Individuelle Werbefelder

### KUBID Webseite

- Karteninhaber-Stammdaten-Eingabe
- Eigene Stammdatenverwaltung
- KUBID Serversoft Kommunikation
- Kontaktdatenverwaltung, Artikeleingabe, Aktionen, Newsletter
- Präsentation der teilnehmenden Betriebe
- Automatischer Newsletter Versand
- Abfrage des Kartenbesitzers von Rabatten, Guthaben, Einkäufe, usw.





### **KUBID Kaufmannschaft Webseite**

#### **Kaufmannschaft Präsentation**

#### **(Betriebe, Angebote, Veranstaltungen, Fotos)**

- Karteninhaber Stammdaten Eingabe
- Stammdaten Verwaltung des Betriebs
- Verwaltung: Kaufmannschaft Webseite
- Verwaltung: Miniwebseite des eigenen Betriebs
- Automatischer Newsletter
- Statistische Auswertung des eigenen Betriebs
- Statistische Auswertung der gesamten Kaufmannschaft
- Abfrage des Karteninhabers von Rabatten, Guthaben und Einkäufen auf Wunsch auch mit eigener Domain verfügbar  
(www.mustercard.at)



### **KUBID Teilnehmer Mini Webseite**

#### **Präsentation jedes einzelnen Unternehmens**

#### **(das Unternehmen, Angebote, Veranstaltungen, Fotos)**

- auf Wunsch auch mit eigener Domain verfügbar  
(www.meinunternehmen.at)



### **Zusätzliche KUBID Tools**

#### **Einkaufsgutschein**

Der Endkonsument hat die Möglichkeit, in einem teilnehmenden Unternehmen einen Einkaufsgutschein zu erwerben. Der Wert des Gutscheines ist frei wählbar. Der Gutschein kann nur in einem teilnehmenden Betrieb auf eine KUBID-Card gebucht und somit wieder eingelöst werden.



#### **Bankomatkarte als Bonuskarte**

Endkonsumenten, welche keine weitere Bonuskarte in Ihrer Geldtasche verstauen möchten, haben die Möglichkeit die herkömmliche Bankomatkarte zu verwenden. Hier entstehen dem teilnehmenden Betrieb und dem Endkonsumenten keine weiteren Disagiokosten.





### Funktionen der Datenauswertung

Eine vielseitige und funktionelle Datenauswertung stellt Ihnen auf einfache und übersichtliche Weise alle gesammelten Kundendaten zur Verfügung.

Buchungsstatistiken und Kundendaten können nach eigenen Angaben gefiltert, aufgelistet und durchsucht werden. Im Folgenden sehen Sie eine Auswahl der Funktionen.

### Buchungsstatistiken

Je nach individueller Einstellung erhalten Sie Informationen über:

- **Gesamtübersicht**
- **Anzahl der Buchungen gesamt je Monat**
- **Anzahl der Buchungen gesamt je Tag**
- **Anzahl der Buchungen gesamt je Stunde**
- **Auswertung nach Terminals**
- **Auswertung nach Terminalbenutzer**

**Buchungsstatistik Februar 2009**

[<< zurück](#)

4    Februar    2009

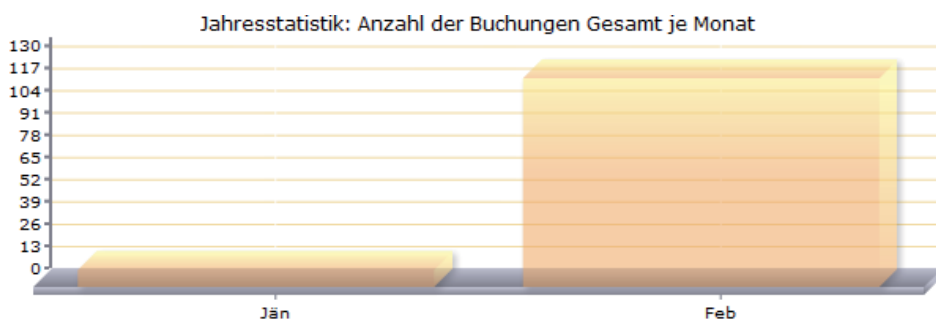
**Filtern**

Sie erhalten Informationen über die Anzahl der vergebenen Punkte, die Anzahl der eingelösten Punkte oder die Anzahl der ausgestellten Gutscheine. Weiters werden diese Daten auf grafisch übersichtliche Weise dargestellt.

► **Gesamtübersicht**

Buchungsart	Anzahl der Buchungen	Punkte	Umsatz
<a href="#">Vergebene Punkte</a>	79	-466.834	135.846,69
<a href="#">Eingelöste Punkte</a>	50	414.864	4.148,64
<a href="#">Gutscheine erstellen</a>	3	-6.800	68,00
<b><a href="#">Gesamt</a></b>	<b>137</b>	<b>-58.770</b>	<b>140.063,33</b>

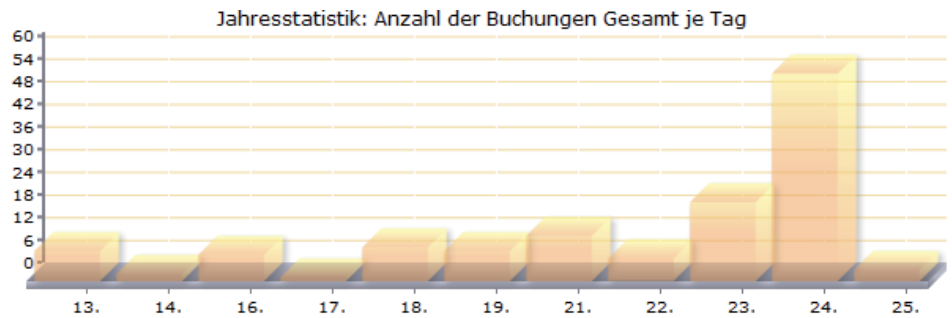
► **Anzahl der Buchungen  
Gesamt je Monat**



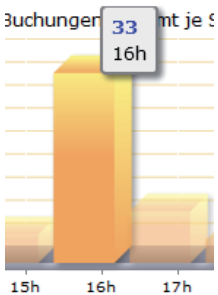
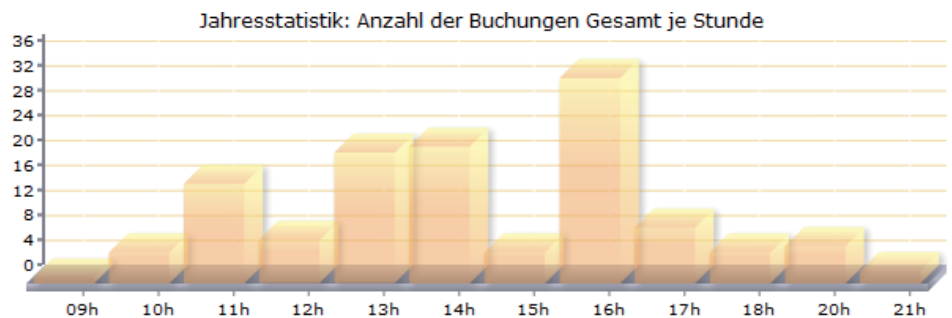


## Statistiken - Datenauswertung

- ▶ Anzahl der Buchungen Gesamt je Tag



- ▶ Anzahl der Buchungen Gesamt je Stunde



- ▶ Detailansicht der Buchungen Gesamt je Tag  
z.B.: während Zeitraum 15-16 Uhr: 33 Buchungen

Wenn Sie über **mehrere Terminals** verfügen, können Sie deren Daten sowohl in einer **Gesamtübersicht** sehen, als auch **separat auswerten!**

- ▶ Gesamtauswertung von mehreren Terminalen

Terminal	Anzahl der Buchungen	Punkte	Umsatz
<a href="#">TERM DEMO 10225</a>	79	-466.834	135.846,69
<a href="#">TERM DEMO 10226</a>	50	414.864	4.148,64
<a href="#">TERM DEMO 10227</a>	3	-6.800	68,00
<b>Gesamt</b>	<b>137</b>	<b>-58.770</b>	<b>140.063,33</b>



► **Detailauswertung eines Terminals**

Zeit	Terminal	Kunde	Buchungsart	Betrag	Punkte	Prozent
19.02.2009 11:10	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	32	Punkte aufbuch	1,00	100	100.00
19.02.2009 11:43	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	54	Betrag abbuchen	-1,00	-100	100.00
19.02.2009 11:43	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	54	Betrag abbuchen	-1,00	-100	100.00
19.02.2009 11:43	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	54	Betrag abbuchen	-1,00	-100	100.00
19.02.2009 11:43	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	54	Betrag abbuchen	-1,00	-100	100.00
19.02.2009 11:43	TERM_DEMO_10225 (Benutzer: Testuser)	54	Betrag abbuchen	-1,00	-100	100.00

Ebenfalls können Sie die Daten der **einzelnen Terminalbenutzer** auswerten. Somit kann z.B. die Buchungshäufigkeit von einzelnen Mitarbeitern oder Abteilungen miteinander verglichen werden. Die Daten der Einzelbenutzer stehen wiederum zusätzlich in einer Detailansicht zur Verfügung.

► **Auswertung nach Terminalbenutzer**

Terminalbenutzer	Terminal	Punkte	Umsatz	Details
Testuser 1	129	-50	453,00	>>
Testuser 2	100	-40	553,00	>>
Gesamt	229	-90	1006,00	

Die Buchungsstatistik beantwortet Ihre Fragen:

- **Hat eine Marketingaktion den gewünschten Erfolg?**
- **Wann werden die meisten Punkte verbucht?**
- **Welcher Terminalbenutzer hat die meisten Buchungen?**
- **Welche meiner Filialen hat die meisten Umsätze?**
- **Welcher ist mein umsatzstärkster Öffnungstag?**



### Kundendatenabfrage

...bietet Ihnen Informationen zu Ihren Kunden wie z.B.:

- **Wie viele Neukunden gab es im letzten Monat?**
- **Wie alt sind meine Kunden im Durchschnitt?**
- **Von wo kommen meine Kunden?**

Zur detaillierten Abfrage von Kundendaten steht Ihnen eine **übersichtliche Suchmaske** zur Verfügung!

- ▶ Kundendaten  
Suchmaske

#### Kunden Filterabfrage

[<< zurück](#)

Abfragetyp	
Wählen:	<input type="text" value="Alle Kunden"/> ▾ <ul style="list-style-type: none"><li>Alle Kunden</li><li>Kundenaktivität</li><li>Geburtstag</li><li>Neukunden</li></ul>
Geschlecht	
Wählen:	<input type="text" value="Alle"/> ▾
Ergebnisse Gruppieren nach	
Wählen:	<input type="text" value="nicht Gruppieren"/> ▾
<input type="button" value="Filtern"/>	

Durch die Kundendatenabfrage ist eine **zielgruppenspezifische Datenauswertung** möglich!

Eine Auswertung nach:

- Alter
- Geschlecht
- Interessensgebiete
- Postleitzahl, usw.

bietet Ihnen die Möglichkeit **zielgruppenspezifische Werbung und Marketingaktivitäten** zu setzen!

Ja, ich möchte Bonuspunkte sammeln und die damit verbundenen Vorteile genießen!



## „Persönlicher Slogan für Musterkarte!“

Kartennummer

Prüfziffer

Herr     Frau    Titel

Vorname

Nachname

Straße

Haus-Nr. / Stiege / Tür / PLZ    /   /   /

Ort / Land           /

Telefon (Mobil oder Festnetz)     /

E-Mail

Geburtsdatum   .   .

DVR: 0000000

### Teilnahmebedingungen für das Bonusprogramm KUBID

- Mit der Anmeldung zum KUBID Bonusprogramm sind keine Verpflichtungen verbunden. Ich genieße durch das KUBID Bonusprogramm ausschließlich Vorteile, und habe keinerlei Verpflichtungen für die Mitgliedschaft. Insbesondere keine Kaufverpflichtungen. Weitere Vorteile finde ich unter [www.kubid.at](http://www.kubid.at).
- Die Mitgliedschaft beginnt nach Abgabe des ausgefüllten Formulars. Ich bekomme meine KUBID Card sofort vom KUBID Partner Unternehmen überreicht.
- Teilnahmeberechtigt sind alle Personen ab dem vollendeten 14. Lebensjahr, die in einem Partnerunternehmen von KUBID oder in einer zentralen Anlaufstelle ein Antragsformular abgeben.
- Bei Vorlage der KUBID Card in einem Mitgliedsunternehmen erhalten Karteninhaber bei einem Einkauf einen Rabatt der Einkaufssumme in Form von Bonuspunkten auf die Karte gutgeschrieben. Nach unterschiedlichen Branchen erhält der Karteninhaber unterschiedliche Prozente auf die Einkaufssumme in Bonuspunkten gutgeschrieben. Ein Bonuspunkt entspricht einem Wert von EUR 0,01.
- Sollte die KUBID Card verloren gehen, wird mir in einem Partner Betrieb eine neue Karte ausgestellt. Sollte die alte Karte gutgeschriebene Bonuspunkte enthalten, können diese auf die neue KUBID Card umgebucht werden. Bei Verlust der Karte haftet der Betreiber nicht für gesammelte Bonuspunkte.
- In Support oder Störfällen erreichen Sie KUBID Werktags von 8.00 – 17.00 Uhr unter: KUBID Systems & Povernight GmbH, Adresse: Burgplatz 2, A-3370 Ybbs an der Donau, Tel: +43 7412 525 05, Fax: +43 7412 525 05 13, Mail: [office@kubid.at](mailto:office@kubid.at), Web: [www.kubid.at](http://www.kubid.at)

Ich erteile meine Zustimmung, dass meine Daten elektronisch verarbeitet und für Marketingaktivitäten genutzt werden. Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich jederzeit berechtigt bin diese Zustimmung zu widerrufen.

Ich bin damit einverstanden, dass meine oben angeführten Daten ausschließlich an KUBID Mitglieder und deren Partner übermittelt werden.

Ich interessiere mich für:

- Lebensmittel & Getränke
- Events & Unterhaltung
- Sport & Freizeit
- Familie & Kinder
- Auto & KFZ

- Mode & Schmuck
- Hair & Style
- Bauen & Wohnen
- Blumen & Garten
- Schule & Bildung

- Elektro & Technik
- Computer & EDV
- Wellness & Gesundheit
- Kulinarisches
- Urlaub & Reisen

Datum \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_ Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die Teilnahmebedingungen am KUBID Bonusprogramm

Loggen Sie sich mit Ihrer Kartennummer und PIN Code unter [www.mustercard.at](http://www.mustercard.at) ein, und genießen Sie viele Vorteile.

Meine persönliche  
KUBID Card

Werbeplatz 1

Werbeplatz 2

Werbeplatz 3

Kartennummer

056796

PIN Code

16171845

Karte überreicht durch

Stempel



## ***Flexibilität heißt das KUBID Zauberwort!***

Achten Sie bei der Auswahl eines Kundenbindungssystems immer auf die **Flexibilität**. Die KUBID Produkte passen sich stets Ihren Anforderungen an und nicht umgekehrt.

### **Mit den KUBID Produkten genießen Sie vor allem:**

- die kabellose Mobilität
- ein barrierefreies Rabattsystem
- ein inkludiertes „Einkaufsgutschein-System“
- auch die Bankomat Karte als „Bonuscard“ verwenden zu können
- individuelle und frei definierbare Auswertungen und Statistiken
- eine vollwertige, inkludierte Webseite
- intelligente Newsletter Systeme
- ein Echtzeit-System, bei dem Rabatte sofort wieder eingelöst werden können

### **In der stetigen Weiterentwicklung der KUBID Systeme bieten wir unseren Partnern optional:**

- Die „Bonuscard“ mit Zusatznutzen  
Bsp.: Clubkarte, Schranken- & Türsysteme, VIP-Card, Tourismus-Card, usw...
- Einen „TOP10 Marketingkatalog“ der besten Ideen von allen KUBID Partnern.  
Hier können Sie vor allem erfahren, wie Sie mit wenig Budget tolle und spannende Ideen zur Bewerbung Ihrer Bonuskarte umsetzen können.
- Anbindungen an bestehende Warenwirtschafts- & Kundenbindungssysteme.  
Bsp.: Schnittstellen, Datenimport, usw...



## KUBID Systems & Powernight GmbH

3370 Ybbs/Donau  
Burgplatz 2  
Tel: +43 7412 525 05  
Fax: +43 7412 525 05 13  
Mail: [office@kubid.at](mailto:office@kubid.at)  
Web: [www.kubid.at](http://www.kubid.at)

FN: 312460 a  
Fotos by Photocase, Fotolia  
Web: [www.photocase.com](http://www.photocase.com), [www.fotolia.de](http://www.fotolia.de)