



## **Positoos. Het geautomatiseerde spaarsysteem dat een unieke verbinding legt tussen de lokale ondernemers, verenigingen en lokale bevolking.**

Door de hoogwaardige software is het Positoos-spaarsysteem onvergelijkbaar in prijs en kwaliteit.

Positoos, het spaarsysteem dat zorgt dat uw klanten ook klanten blijven.

### **Wat is Positoos?**

Positoos is een volledig geautomatiseerd spaarsysteem voor individuele ondernemers, winkelketens, winkeliersverenigingen, et cetera.

Het doel van het Positoosconcept is het behouden en uitbreiden van het klantenbestand alsmede op het gebied van relatiebeheer een grote slag te slaan.

Het Positoosconcept is de oplossing om lokale klanten te behouden en nieuwe klanten te werven.

### **Voordelen voor u**

- Volledig elektronisch spaarsysteem tegen lage kosten
- Het systeem straalt kwaliteit uit
- Pas gebruik gaat snel en veilig
- Onvergelijkbaar in prijs en kwaliteit
- Het gedrag van uw klanten wordt duidelijk
- Concurrentiepositie verbetert
- Een gereguleerd kortingssysteem
- Hogere frequentie klantbezoek
- Een duidelijk klantinformatiesysteem
- Acties naar aanleiding van klantinformatie
- Meer omzet, meer winst
- Terminal tevens mobiel te gebruiken
- Behoud van lokale consumenten
- Een win-win concept
- De klanten komen vaker terug en besteden meer

Belangrijk is dat de klant het gevoel heeft gewaardeerd te worden

### **Voordelen voor uw klant**

- Met één pas sparen bij alle lokale aangesloten ondernemers
- Spaarpas vertegenwoordigt waarde
- Recht op kortingen of aanbiedingen
- Saldo opvragen of aanbiedingen inzien via site
- Snel en lokaal sparen
- Transparant spaarsysteem



## Het spaarsysteem

Uw klanten moeten de beschikking hebben over een persoonlijke geactiveerde Positoos-spaarpas. Met deze pas hebben uw klanten de mogelijkheid om positoos te sparen bij alle aangesloten ondernemers en gebruik te maken van speciale acties en aanbiedingen. De positoos worden met een draadloze terminal bij- of afgeschreven. De draadloze terminal kan dus ook mobiel gebruikt worden. Uw klanten dienen bij iedere aankoop de pas af te geven zodat de positoos automatisch door u worden bijgeschreven. Het bijzondere van positoos is dat uw klant niet alleen voor zichzelf spaart, maar ook voor zijn of haar vereniging naar keuze. Van iedere 10 positoos die gespaard worden gaan er 2 positoos naar de gekozen vereniging. Kiest uw klant niet voor een vereniging, dan gaan er automatisch 2 positoos naar het goede doel.

## In uw pakket

- Een mobiele spaarterminal met uitleg
- Spaarpassen met eventueel uw logo daarop
- Toegang tot de Positooswebapplicatie
- Uw eigen database op de Positoos webserver
- Mogelijkheid tot het opvragen van het saldo van de pashouders
- Documentatie, service en ondersteuning

## De terminal

Positoos maakt gebruik van een draadloze terminal met software die optimaal beveiligd is. De terminal is ook mobiel te gebruiken. U dient dan wel batterijen te plaatsen. Na overleg met u wordt de terminal ingesteld naar uw wensen en is klaar voor gebruik. Er hoeven geen technische handelingen meer plaats te vinden.

- Klant heeft een Positoos-pas met uitleg die verplicht geactiveerd moet worden
- De aangesloten ondernemer geeft positoos uit of neemt ze in als de spaarder beslist zijn gespaarde positoos te verzilveren
- De ondernemer is verplicht om de terminal minimaal 1 keer per week aan een computer te koppelen om de gegevens door te geven aan de centrale database

## De spaarpas

- De spaarpas is voorzien van een chip en is optimaal beveiligd tegen fraude en schade
- Naar keuze kan de spaarpas een- of tweezijdig bedrukt worden. (print of offset)

- De spaarpas dient voor gebruik verplicht geactiveerd te worden via Positoos.nl of het activerings-formulier
- De spaarder betaalt alleen een jaarlijkse bijdrage van 4,95 euro per jaar voor het gebruik van de pas. Daarmee steunt de spaarder niet alleen zichzelf jaarlijks met honderden euro's voordeel, maar ook de vereniging naar keuze of het goede doel.

## De transacties

- Ondernemer geeft min 1x per week gegevens door aan centrale database
- Dit kan via elke computer met internetaansluiting
- Alle gegevens van spaarders worden op deze manier bijgewerkt  
Denk aan: spaarsaldo, transactiedata's, ontvangen en verzilverde punten enz.
- De spaarder heeft de verplichting de pas te activeren via Positoos.nl
- Met het klantinformatiesysteem van Positoos heeft u inzage in:
  - Het spaarsaldo per klant
  - Het totale spaarsaldo van al uw klanten
  - Het transactieoverzicht per klant
  - Het totale transactieoverzicht van al uw klanten
- Positoos zorgt ervoor dat alle voor u bestemde gegevens beschermd blijven  
Informatie over uw klanten zullen alleen door u gebruikt kunnen worden

## De opstartkosten (communicatie)

Éénmalig een publiciteitspakket met:

- spaarpassen
- een vloerdisplay met folderhouder
- een baliedisplay met folderhouder
- twee sets plafondsdisplays
- een aantal raamstickers
- spaarder informatiefolders
- downloadbare logo's en acties
- lokale advertenties

De maandelijkse licentie- en onderhoudskosten voor de terminal met software zijn 19,95 euro per maand.

82% van de klanten komt vaker terug

65% van de klanten geeft meer uit



## Gratis Klantenkaart snel uit de gratie

*Gratis klantenkaarten zijn geen lang leven beschoren. Meer dan de helft van de gratis klantpassen wordt binnen een jaar in de lade gelegd, zo blijkt uit een onderzoek van het Franse Caise Nationale. De klanten die na een jaar hun gratis pas nog gebruiken, geven er gemiddeld na drie jaar de brui aan. De betaalde variant scoort beter: na drie jaar wordt slechts een vijfde van de passen niet meer gebruikt. De koppeling van de pas aan populaire spaarprogramma's dragen bij aan de langere levensduur.*

## De potentie van de klantenkaart

*De potentie van klantenkaarten wordt in de detailhandel nauwelijks benut, zo valt te concluderen uit onderzoek van de Universiteit van Tilburg. Volgens onderzoekers drs. Leenheer en prof. dr. Bijmolt zijn de mogelijkheden legio, maar wordt een klantenkaart vaak geïntroduceerd omdat de concurrent er ook een heeft. Simpele prijskortingen blijken nauwelijks effect te genereren, maar spaarsystemen spelen een cruciale rol. Spaarprogramma's blijken tot sterke verbeteringen in klantloyaliteit en -kennis te leiden.*

## Klantgedrag in kaart

*De onderzoekers uit Tilburg zijn teleurgesteld in de creativiteit van de detailisten als het om het toepassen van klantkaarten gaat. Spaarsystemen zijn het populairst (78 procent) van de onderzochte klantkaarten daarna volgen kortingen en het sturen van direct mail aan kaarthouders (beiden 61 procent). Speciale avonden of productdemonstraties lijken bij uitstek geschikt om klanten meer te betrekken en loyaler te maken, maar worden nauwelijks benut. En hoewel per klant het koopgedrag en reacties op marketingacties van klanten te volgen is, doet veertig procent niet of nauwelijks iets met deze gegevens. Volgens de onderzoekers bepaalt de combinatie van data-analyse, spaarsystemen, direct mail, centralisatie van de organisatie en de koopfrequentie in de markt, het succes van een klantenkaart.*

