

So erreichen Sie uns

VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG
Dietrich-Bonhoeffer-Platz 1
74523 Schwäbisch Hall

Tel. 07 91.75 85-0
Fax 07 91.75 85-3230
info@vrbank-sha.de
www.vrbank-sha.de

Goldene VR-BankCard PLUS

„Mehr fürs Geld.“



**Goldwerte
Vorteile für
Händler.**

**Jeder Mensch hat etwas,
das ihn antreibt.**

Wir machen den Weg frei.

Die Goldene VR-BankCard PLUS
Goldwerte Vorteile für Händler.

VR Bank Schwäbisch
Hall-Crailsheim eG



VR Bank Schwäbisch
Hall-Crailsheim eG



Eröffnen Sie sich neue Vertriebschancen - wir machen Ihnen den Weg dazu frei.

Zuhause in der Region

Regionale Verankerung und Kundennähe kennzeichnen die Genossenschaftsbanken. Traditionell stehen sie zudem als Partner für einen starken, unabhängigen Mittelstand in der Region und setzen sich für dessen Erhalt ein.

Um all diesen Ansprüchen permanent gerecht zu werden, entwickeln sie immer wieder neue Ideen, um gemeinsam mehr zu erreichen. Eine dieser Ideen ist die **Goldene VR-BankCard PLUS**, die wir an unsere Mitglieder ausgeben.

Die Karte, von der alle profitieren: unsere Mitglieder, also die Menschen, die in dieser Region leben und sie ausmachen, und der regionale Mittelstand, also Sie.

Wie das geht? Ganz einfach:

- Sie schlagen vor, welche besonderen Leistungen Sie anbieten möchten, die Sie nur ein Lächeln kosten - aber großen Nutzen bringen.
- Wir nehmen Sie und Ihre Angebote in die detaillierte Liste teilnehmender Unternehmen aus der Region im Rahmen unseres Internetauftritts und in Facebook mit auf, wo wir Sie und Ihr Angebot kurz vorstellen. Außerdem informieren wir alle Mitglieder über die „Goldwerten Vorteile“.
- Äußeres Zeichen Ihrer Teilnahme an unserem Mitglieder-Bonusprogramm ist das Anbringen eines entsprechenden Aufklebers im Eingangsbereich. Dieser zeigt - analog der Aufkleber von Kredit- und EC-Karten - die **Goldene VR-BankCard PLUS**.



Was Sie davon haben?

Es gibt mehrere Argumente, die für Ihre Teilnahme an unserem Mitglieder-Bonusprogramm sprechen:

- Sie erhöhen durch Angebote Ihre Kundenfrequenz.
- Sie intensivieren mit speziellen Offerten Ihre Kundenbindung, z. B.:
 - zehn Stück eines Produktes gekauft, elftes geschenkt.
 - ein Erfrischungsgetränk/einen Kaffee frei Haus zum Einkauf.
 - Prozente auf bereits reduzierte Ware.
 - bereits vor Preisreduzierung der Ware günstiger einkaufen.
- Sie steigern Ihre Abverkaufszahlen:
 - „fünf kaufen, vier zahlen“, „drei kaufen, zwei zahlen“.
 - sortimentsergänzende Zugaben.
- Sie erhöhen Ihren Durchschnittsumsatz:
 - Zugabe oder Prozente bei einem Verkauf in einer bestimmten Höhe.