

Stadtsystem

Dem globalen Wettbewerb als Region entgegentreten...



...und das Stadtsystem als regionales Alleinstellungsmerkmal nutzen!

Das Stadtsystem der HKS vernetzt regionale Angebote von Geldinstituten, Versorgern, Einzelhändlern und Einrichtungen. Damit wird die Attraktivität des regionalen Leistungsumfangs gezielt gesteigert. Intelligent konzipiert und für den gemeinsamen Kunden einfach in der Handhabung, stellt das System das regionale Alleinstellungsmerkmal des vernetzten Angebotes für den Bürger in den Mittelpunkt. Das schafft für die Region:

- Steigerung des Kaufvolumens
- Erhöhung der Auslastung
- Identifikation mit der Stadt

Das HKS Stadtsystem

Warum ein Stadtsystem?

Als regionales Unternehmen oder Kommune muss man sich dem globalen Wettbewerb stellen und seinen Bürgern und Besuchern die Vorteile des lokalen Angebotes aufzeigen. Dies gilt für kommunale Einrichtungen genauso wie für regionale Geldinstitute, Versorger oder den Einzelhandel.

Wenn nicht der reine Preis über den Kauf eines Produktes entscheiden soll, muss eine emotionale Identität oder ein anderer Vorteil vom Kunden damit verbunden werden.

Mit dem Stadtsystem wird füreinander geworben und gemeinsam der regionale Wettbewerbsvorteil herausgestellt! Das regionale Alleinstellungsmerkmal, die Verknüpfung unterschiedlichster regionaler Sachleistungen, wird für den Bürger mit dem Stadtsystem intelligent und einfach erschlossen.

Es ist ein effizientes Marketinginstrument, das die Identifikation aller Teilnehmer mit dem regionalen Angebot deutlich erhöht und so die Kundenbindung und das Kaufvolumen in der Region steigert.



AUF EINEN BLICK:

GELDINSTITUTE:

Ermöglicht die Geldkarte unabhängig von den eigenen Angebotsleistungen einen Zugriff auf weitere Funktionen, erhöht das die Attraktivität der Karte und damit die Kundenbindung zum Institut.

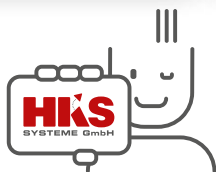
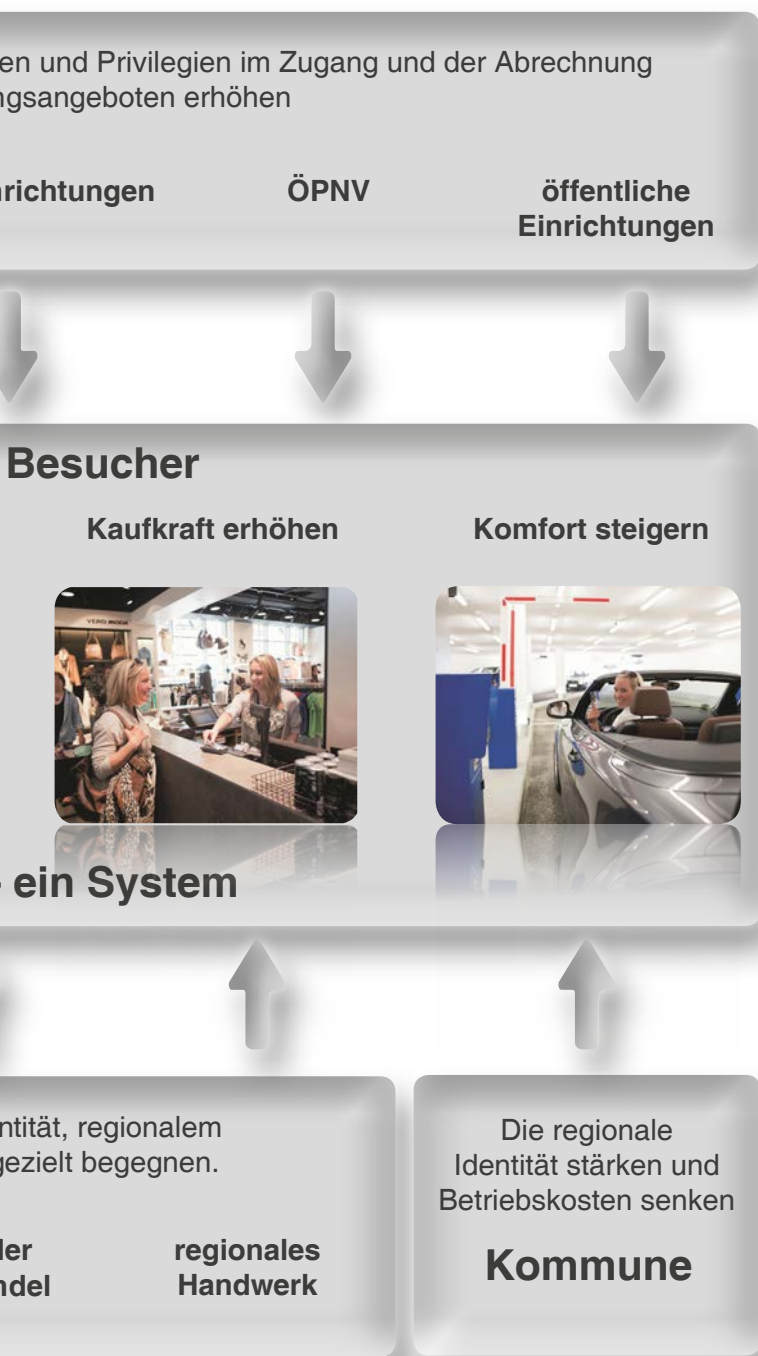
VERSORGER:

Verbindet der regionale Versorger sein Angebot mit übergreifenden Vorteilen regionaler Sachleistungen oder lokalem Sponsoring, grenzt er sich klar vom reinen Konditionsvergleich mit überregionalen Anbietern ab.

EINZELHANDEL:

Gewähren Händler ihren Kunden beim Einkauf gezielt zusätzliche regionale Sachleistungen (z.B. Parkgutschriften), motiviert dies die lokale Kaufbereitschaft. So wird das Kaufvolumen im Einzelhandel erhöht.

Unsere Lösung - Ihr Nutzen



In der Praxis:

Von einem für den Kunden leicht zugänglichem, übergreifenden Angebot regionaler Unternehmen und öffentlicher Einrichtungen profitieren Bürger und Betreiber gleichermaßen.

So entsteht ein Angebot, das lokale Synergien fördert und dem Kunden einen sichtlichen Mehrwert bietet. Das HKS Stadtsystem ist die ideale technische Plattform, um dieses regionale Alleinstellungsmerkmal effizient beim Bürger zu platzieren.

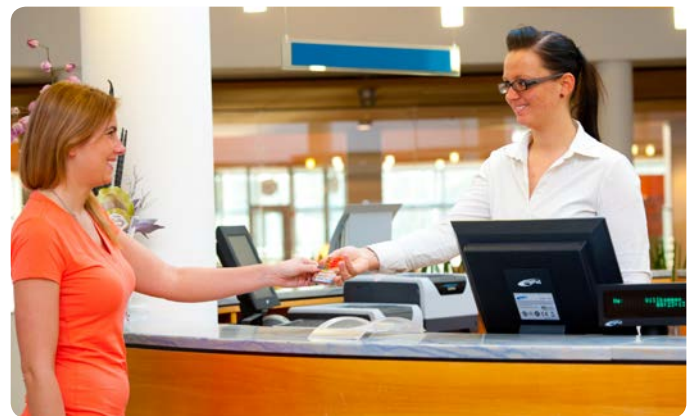
Praxisbeispiel:

Der Kunde ist motiviert sein Buch beim regionalen Buchhändler zu erwerben, wenn er damit den direkten Vorteil einer Parkgutschrift verbinden kann.

Die Abwicklung der Gutschrift über die Geldkarte des regionalen Geldinstitutes erhöht den Funktionsumfang der Karte und damit die Attraktivität des Geldinstitutes.

Der Umsatz des Buches bleibt in der Stadt, die Auslastung des Parkhauses wird erhöht und der Bürger profitiert vom Vorteil des übergreifenden Angebots.

Gleiches gilt für die Gutschrift eines Wellnesseintrittes im Schwimmbad durch den benachbarten Einzelhändler und für viele andere gezielte Aktionen untereinander.



KOMMUNE:

Das Stadtsystem dient als Integrationsplattform, über die Bürger, Versorger, Geldinstitute, Einzelhändler und kommunale Angebote gezielt vernetzt werden. Dabei setzt man auf verknüpfte Leistungsangebote und den damit verbundenen Mehrwert für den Bürger. Es ist die Plattform für ein gezieltes regionales Marketing. Die Einbindung kommunaler Angebote und Dienstleistungen sowie die Förderung von Kooperationen der Unternehmen untereinander, erhöhen gezielt den regionalen Konsum. Die Identifikation der Bürger mit ihrer Stadt steigt, was zur positiven Wahrnehmung über die Stadtgrenzen hinaus führt.



HALLCARD: *Sich auch über unser Kerngeschäft hinaus für die Attraktivität unserer Stadt einzusetzen, verstehen wir als klaren Auftrag unseres Unternehmens.*

Mit der Einführung der HallCard und dem damit verbundenen Stadtsystem haben wir das Ziel verfolgt, einen funktionalen Mehrwert für die Bürger der Stadt Schwäbisch Hall zu bewirken und gleichzeitig die lokalen Einzelhändler gezielt in das System miteinzubeziehen. Damit stand sehr früh fest, dass ein einfaches Payback-System für uns nicht in Frage kommt.

Der Erfolg bestätigt uns heute in unserer Entscheidung für das Stadtsystem der HKS. Die Identifikation der teil-

nehmenden Bürger mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall ist sowohl durch den Einsatz der HallCard als auch durch die Nutzung des Onlineportals gegeben. So wird mit jeder Nutzung eine zusätzliche direkte Kundenbindung geschaffen.

Auch unsere eigenen Marketingaktionen können über das Stadtsystem einfacher und effizienter abgewickelt werden. Mit der geplanten Erweiterung von Angebotsverknüpfungen der Händler untereinander sind wir sicher, die Akzeptanz beim Bürger und im Einzelhandel noch weiter steigern zu können.

Johannes van Bergen
Geschäftsführer Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH



HKS Systeme GmbH
Friedrich-List-Str. 89
33100 Paderborn

Tel.: +49 (0)5251 529 400
Fax: +49 (0)5251 529 405

info@hks-systeme.de
www.hks-systeme.de



HKS
SYSTEME GmbH