

PRESSEMEDDELELSE

PRESSEMEDDELELSE - MinBonus vil hjælpe forretninger med at vækste uden at give rabat til alle

NKH · Udgivelse og medieindhold

Få flere kunder. Få flere genkøb. Skab mere omsætning.

MinBonus vil hjælpe forretninger med at reducere rabatspild, styrke kundeloyaliteten og skabe en bedre bundlinje gennem mere målrettede kampagner.

Mange forretninger bruger stadig brede rabatter for at skabe aktivitet. Problemet er, at de rabatter ofte også rammer kunder, der allerede var klar til at købe. Det presser marginen og gør det sværere at skabe sund vækst.

Det er den udfordring, MinBonus vil gøre op med.

MinBonus er en ny dansk løsning, der hjælper forretninger med at arbejde mere målrettet med kundeloyalitet, genkøb og kampagner. Målet er ikke bare at skabe mere aktivitet, men

at hjælpe forretninger med at få flere kunder, flere genkøb og mere omsætning uden at gøre hele forretningen billigere.

I stedet for at give rabat til alle gør MinBonus det muligt at belønne de rigtige kunder på de rigtige tidspunkter. Det kan hjælpe forretninger med at få flere kunder tilbage, øge købshyppigheden og skabe mere værdi pr. kunde med mindre spild.

“Alt for mange forretninger giver rabat bredt for at skabe omsætning. Det kan hurtigt blive dyrt og unødigt. MinBonus er skabt for at gøre det lettere at arbejde mere præcist, så forretninger kan skabe vækst med mindre spild og en stærkere bundlinje,” siger Jacob Thomsen, der står bag MinBonus.

MinBonus er relevant for forretninger, hvor kunderne kan komme igen og igen, og hvor genkøb, mersalg og kundeaktivering har stor betydning for omsætningen. Det gælder blandt andet frisører, restauranter, caféer, pizzariaer, takeaway, klinikker og butikker.

Ifølge Jacob Thomsen handler vækst ikke kun om at skaffe flere nye kunder, men også om at få mere ud af dem, der allerede har handlet.

“Der ligger ofte mere værdi i at få kunderne tilbage og få dem til at købe igen, end mange forretninger er klar over. Når man samtidig kan reducere rabatspild og gøre kampagner mere målrettede, får man ikke bare mere aktivitet. Man får en sundere forretning,” siger han.

MinBonus gør det muligt at arbejde med blandt andet bonus, point, digitale stempelkort, rabatkoder og målrettede kampagner på en måde, der skal gøre det lettere at skabe flere genkøb og mere omsætning i praksis.

Løsningen er nu tilgængelig for forretninger, der vil høre mere om, hvordan de kan arbejde mere målrettet med vækst, loyalitet og bedre økonomi.

Kontakt

Jacob Thomsen

Mail: mail@nkh.dk

Telefon: 46 20 78 78

CVR 25139836 · Online: <https://pressemeddelelse.dk/pressemeddelelser/pressemeddelelse-minbonus-vil-hjaelpe-forretninger-med-at-vaekste-uden-at-give-rabat-til-alle/>

Pressemeddelelsen er udgivet af NKH og videreformidlet af Pressemeddelelse.dk. Pressemeddelelse.dk er ikke ansvarlig for indholdet. Spørgsmål til indholdet rettes til afsenderen.