



Ist es um Loyalty-Systeme wirklich ruhiger geworden? Nein, sagt Alexander Süßel, Experte für Kundenbindungssystem in Handel und Industrie. Ganz im Gegenteil, die Nachfrage nach diesen Lösungen steigt kontinuierlich.

Warum das so ist und über viele weitere Aspekte zur Kundenbindung in Deutschland und der Welt habe ich mit Alex gesprochen.

Wie schaffen es Händler, auch in der Offline-Welt, Daten über ihre Kunden zu generieren? Sind Loyalty-Programme nur etwas für große Unternehmen? Wie können auch kleine Händler davon profitieren oder müssen sie bei den 10er-Stempelkarten bleiben? Warum sollten Händler mit anderen Händlern, Städten und Gewerbetreibenden zusammenarbeiten, wenn es um Kundenbindung geht? Was können Teilnehmer in unserem Workshop „Erfolgsfaktor Kundenbindung - Erfolgreich gegen Amazon und Co. bestehen“, erwarten?

Mehr zum Thema Kundenbindung hier bei uns.

Über Alexander Süßel: Seit 2007 ist Alexander Süßel in der Loyaltybranche als Consultant tätig, mit den Schwerpunkten Mobile Couponing & Mobile Loyalty. Aktuell ist er bei dem Münchener SaaS Anbieter Loyalty Prime in verschiedenen Kundenprojekten tätig. In den vergangenen Jahren unterstützte er in den Bereichen FMCG und Retail erfolgreich verschiedene Loyalty-Dienstleister wie z.B. Brand Loyalty, Department One und CH Couponing House ein. Darüber hinaus beschäftigt er sich mit neuen Technologien u.a. beim Beacon Management Software Anbieter Sensorberg.

Shownotes

1. Alexander Süßel
2. mobile zeitgeist
3. Workshop: Erfolgsfaktor Kundenbindung – Erfolgreich gegen Amazon bestehen
4. Lösung zwischen Kasse und Bonddrucker: www.greenbon.com
5. Future City Langenfeld
6. WeChat
7. Artikel: Der Laden der Zukunft hat kein Personal. Wirklich?
8. denkubator



Mit dem Laden des Videos akzeptieren Sie die Datenschutzerklärung von YouTube.

[Mehr erfahren](#)

Video laden

YouTube immer entsperren