

Nail-System GmbH

Kundenbindung mit Flatrate



Die Nail-System GmbH mit Sitz in Gelnhausen bietet Nagelstudiobetreibern ein besonderes Service- und Marketing-Konzept an. Eine „Nail-Flatrate“ soll die Kundenbindung erhöhen und die Neukundengewinnung erleichtern.

Die Betreiber von Nagelstudios befinden sich in einem beinhalten Konkurrenz-kampf. Um die eigene Position zu stärken, greifen Nagelstudios vermehrt zu Sonderangeboten, aber der damit verbundene

zusteuern, müssen neue Kunden gewonnen werden, doch die dafür nötige Werbung kostet viel Zeit, Geld und Energie.

Nail-Flatrate

Die Nail-System GmbH bietet eine Lösung für diese Probleme – die „Nail-Flatrate“. Dabei handelt es sich um ein umfassendes Kundenbindungs- und Kundengewinnungssystem, das auf die individuelle Situation der jeweiligen Nagelstudios angepasst wird. Die Grundidee stammt von einem Partner der Nail-System GmbH, einem österreichischen Anbieter, der damit seit mehr als 13 Jahren erfolgreich am Markt vertreten ist.

Ähnlich wie bei einem Handy-Flatrate-Vertrag unterzeichnen die Studiokunden eine Servicevereinbarung. Gegen Zahlung einer Pauschalgebühr können sie dann so oft sie wollen typische Services wie Neu-

chise-System (für Existenzgründer) und einem Lizenz-System (für etablierte Studios) wählen. Das Unternehmen bietet seinen Partnerstudios neben der Einführung des „Nail-Flatrate-Systems“ eine umfassende Unterstützung in den Bereichen Service- und Marketingstrategie sowie im Bereich der Studioverwaltung. Partner profitieren von einem einheitlichen Werbekonzept mit Flyern, Plakaten, Visitenkarten und Internetauftritt. Des Weiteren besteht eine Kooperation mit der Firma Akzent direct, die Nail-System-Partnerstudios Sonderrabatte gewährt.

Umfassende Betreuung

Betreut werden Partnerstudios von den Außendienst-Mitarbeiterinnen Maria Becker (Bereich Nord), Petra Backes (Bereich West) und Judith Keller (Bereich Süd). Die Koordination des Außendienst-Teams so-



Michael Luy
(Vertriebsleitung)



Maria Becker
(Bereich Nord)



Judith Keller
(Bereich Süd)



Petra Backes
(Bereich West)

Preiskampf schmälert die Gewinne und führt oft zum Verlust von Stammkunden, die sich von Sonderangeboten anderer Nagelstudios verlocken lassen. Eine weitere kritische Situation kann dadurch entstehen, dass Mitarbeiter oder Aushilfen sich mit einem eigenen Studio selbstständig machen und dann einen Teil der Kunden in ihr eigenes Studio mitnehmen. Um gegen-

modellagen, Auffüllungen und Reparaturen ohne Extrakosten in Anspruch nehmen. Für die Kunden bedeutet das eine bevorzugte Behandlung und immer perfekt gepflegte Nägel – und für die Studiobesitzer eine regelmäßige Einkommensquelle und hohe Kundenbindung.

Wer Partner der Nail-System GmbH werden möchte, kann zwischen einem Fran-

wie die Steuerung des gesamtdeutschen Vertriebs wird von Michael Luy wahrgenommen, der ebenfalls als Ansprechpartner zur Verfügung steht.

Weitere Infos: Nail-System GmbH,
Tel.: 06051 88322-0,
www.nail-system.de