

# Die Co-Branding Kreditkarte: Gute Karten für Ihre Kundenbindung.

Erfolgreiche Unternehmen setzen auf die Co-Branding Kreditkarte in Ihrem Corporate Design. Schon ab einer Auflage von 200 Stück! Mit der Co-Branding Kreditkarte der Bayern Card-Services bieten Sie Ihren Kunden und Mitarbeitern nicht nur eine zusätzliche Bezahlungsmöglichkeit, sondern stärken auch gleichzeitig die Kunden- und Mitarbeiterbindung.

## Die Vorteile liegen auf der Hand

Die Möglichkeiten sind so flexibel und vielseitig wie die Karte selbst.

So können Sie Kunden, die mit Ihrer Co-Branding Kreditkarte bei Ihnen einkaufen belohnen.

### Zum Beispiel mit

- Zusätzlichen Prämienpunkten ab einem definierten Umsatz- / Einkaufsverhalten
- Vorteilsangeboten im Rahmen des zusätzlichen Serviceangebots bzw. Kombinationsmöglichkeiten mit bestehenden Partner-Programmen, z. B. Mehrfachpunkten bei Bezahlung mit der Co-Branding Visa Card
- Zusätzlichen Vorteilsangeboten und Sonderaktionen
- Cashback-Aktionen



**Unser Plus:**  
Schon ab einer Auflage  
von **200 Kreditkarten**  
umsetzbar!

## Näher am Kunden und Mitarbeiter geht nicht

- Immer, wenn Ihr Kunde die Kreditkarte mit Ihrem Logo verwendet, wird er an Sie denken.
- Viele unserer Co-Branding Partner nutzen die Karte mit Firmenlogo auch für die Mitarbeiter-Incentivierung.

**Profitieren Sie jetzt von der Co-Branding Kreditkarte der Bayern Card-Services! >>>**

## Kundenkarten waren gestern. Die Vorteile der Co-Branding Kreditkarte:

- **Nachhaltige Kundenbindung**  
Ihre Co-Branding Kreditkarte liefert Ihren Kunden alle Dienst- und Serviceleistungen einer modernen Kreditkarte. Plus: Attraktive Mehrwertleistungen die Sie selbst definieren.
- **Gezielte Umsatzförderung**  
Durch umsatzabhängige Rabatt- oder Loyalitätsprogramme - Ihre Co-Branding Kreditkarte setzt auch neue Kaufanreize und erhöht die Liquidität Ihrer Kunden.
- **Differenzierende Imagestärkung**  
Die Co-Branding Kreditkarte der BCS ist ein echtes Statement. Grenzt von Mitbewerbern ab und stärkt die innovative und kundenfreundliche Wahrnehmung Ihres Unternehmens.
- **Kostengünstige Implementierung**  
Die Mindestkartenabnahme beträgt nur 200 Stück. Sie profitieren mit geringer Investition im Vergleich zu anderen Co-Branding Lösungen. Schnelle, nachhaltige Implementierung.
- **Transparentes Kundenverhalten**  
Durch die Abrechnung erhalten Sie zusätzliche Informationen über das Kaufverhalten Ihrer Kunden.

## So einfach funktioniert's



## Über die Bayern Card-Services GmbH

### Das Kompetenzzentrum für Ihr Kreditkartengeschäft

Als Dienstleister im Kreditkartengeschäft bietet die BCS ihren Kunden durch langjährige Erfahrung im Produktmanagement und Marketing sowie eine sehr individuelle Unterstützung bei der strategischen Positionierung des Kreditkartengeschäftes und in der Folge bei der operativen Planung und Umsetzung.

#### Produkt- & Prozessmanagement

Produktentwicklung & neue Technologien  
Antragsbearbeitung & Kundenbetreuung  
Reklamationsbearbeitung, Betrugsprävention

#### Qualitäts- & Risikomanagement

Marketing, Sales & Produktmanagement  
Rechnungswesen & Controlling  
Mahnwesen & Inkasso, Betrugsabwicklung

Die Produkte und Leistungen der BCS zeichnen sich durch Innovation, Flexibilität und größtmögliche Marktkonformität aus. Deutschlandweit betreut die BCS derzeit mehr als 10 Millionen Kreditkarten von 257 Kunden mit einem Jahresumsatz von über 14,2 Milliarden Euro.

## Ihre Ansprechpartner bei der Bayern Card-Services – Vertrieb Co-Branding

### Jana Wichmann

Abteilungsleitung Produkt- & Vertriebsmanagement

Telefon: +49 (0) 160 / 4 701 117

E-Mail: co-branding@bayerncard.de