

A black and white photograph of a crowded street, likely in Japan, with many people walking. The image is overlaid with a semi-transparent orange gradient on the right side. Two white L-shaped corner brackets are positioned on the right side of the image, one in the upper half and one in the lower half, pointing towards the center.

Loyalty neu  
denken.

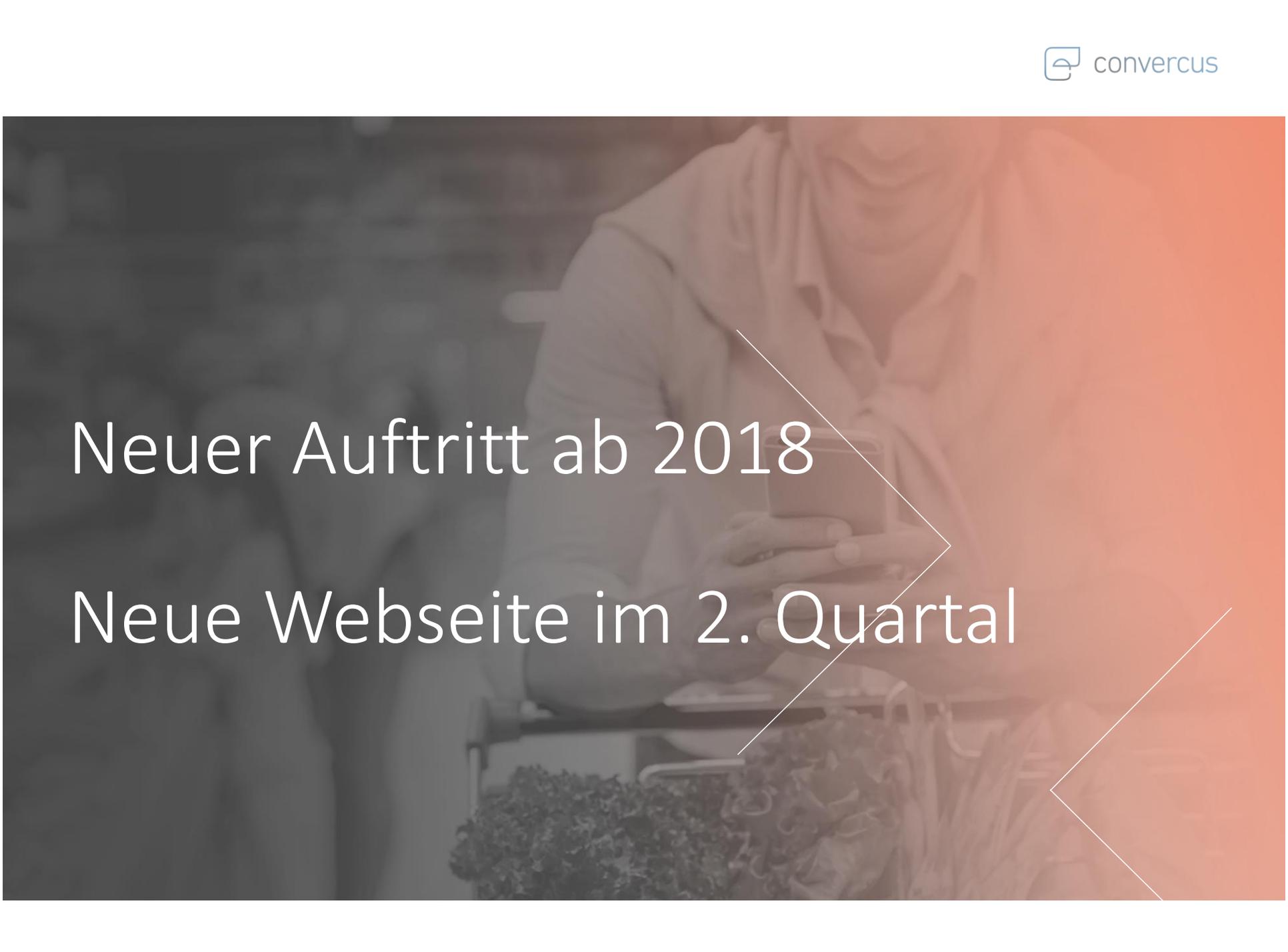
Update zu Convercus GmbH

# Inhalt

Neuer Firmenauftritt

News von uns und aus dem Markt

Kontakt

The background is a photograph of a woman in a light-colored shirt pushing a shopping cart. She is looking down at a smartphone in her hands. The image is overlaid with a semi-transparent orange-to-white gradient that is darker on the right side. White geometric lines, including a large arrow pointing right, are overlaid on the image.

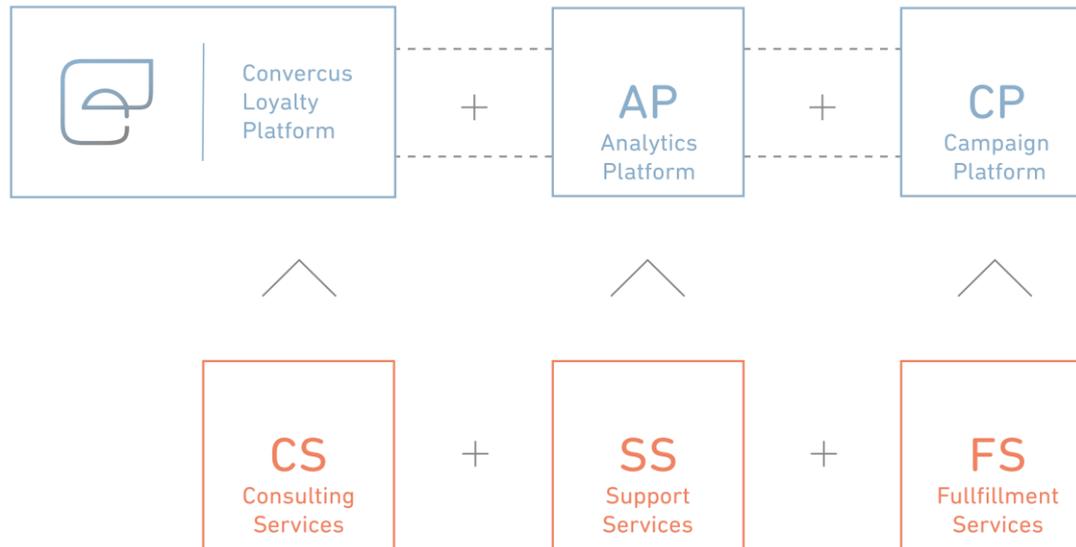
Neuer Auftritt ab 2018

Neue Webseite im 2. Quartal

# Über die Convercus GmbH

ANSPORN	Loyalty neu denken.
ANSPRUCH	Kompetenz trifft Best Practices trifft Umsetzung.
PERFORMANCE	Schnelle Umsetzung. Hoher Differenzierungsgrad. Beste Technologie.
ERFOLG	Führender Loyalty SaaS Anbieter mit Analytics und Campaign Plattform.
EMOTION	Muss man erleben. Lernen Sie uns kennen.
ZAHLEN UND FAKTEN	<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 Jahre am Markt</li><li>• Über 100 Kunden in 7 Ländern</li><li>• Über 80 Prozent Wachstum pro Jahr</li><li>• Entwickelt in München</li><li>• Technische, fachliche und operative Loyalty Experten</li></ul>

# Convercus bietet komplette Software und Service- Lösungen



# Was macht ein Kundenbindungsprogramm erfolgreich



## Digitale Expertise

Der Endkunde ist in allen Kanälen zu Hause. Wir auch.



## Erfolgreich angewendet

Funktional und fachlich auf bewährte „Best Practices“ setzen.



## Einfach einfach

Kundendaten sammeln, Rückschlüsse zu ziehen und reaktiv zu werden.



## Mehr als eine Kundenkarte

Convercus bietet smarte System, die dem Kunden Spaß machen.



## Top Performance

Schnell am Start und kompromissloser Einsatz für den Kunden.

# Heute entscheidet der Kunde über die Kanäle



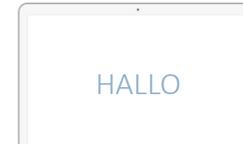
Digital & printed  
loyalty cards



Instore terminal  
solutions



Cash desk  
modules



Instore Pad  
solutions



Customer online  
portal



Interfaces to  
multipartner programs



Instore & service  
center solutions



API &  
Beacons

# News



# Neuigkeiten

## *Partnerschaften*



advarics

Bizerba

Salesmate

Epson



## *Produkt*



Geschenkkarte mit Kombinationsmöglichkeit Loyalty

Bonusprogramm mit Startcode statt Karte (Depot AT)

EU-Datenschutzverordnung konform



Kooperationen mit Zahlungsanbietern werden geprüft

# Markt und Produkt

*Thema Kundenbindung wird immer wichtiger*

*Gerade die große Filialisten gehen in das Thema*

*Was vor 5 Jahren Idee und Vision war ist / wird Realität*

*Flexible Programme sind erfolgreicher als statische*

# Kontakt

Thomas Lenz  
Geschäftsführer

Balanstr. 73, Haus 8  
81541 München  
Email: [thomas.lenz@point4more.com](mailto:thomas.lenz@point4more.com)  
Mobil: +49 151 423 42 999

