



Und so funktioniert M-Cumulus

Durch die kostenlose Mitgliedschaft, die ohne jede Verpflichtung ist, sammeln Sie bei jedem Einkauf in der Migros Punkte. Dank der mit Ihrem persönlichen Strichcode versehenen Karte werden an der Kasse die Punkte automatisch erfasst.

Pro zehn Franken Einkauf wird am Ende einer Periode auf Ihrem persönlichen Cumulus-Konto ein Punkt gutgeschrieben. Für jeweils 50 Punkte, also für eine Einkaufssumme von 500 Franken, erhalten Sie einen Cumulus-Bon von fünf Franken. Diese Bons können Sie beim nächsten Einkauf in allen Migros-Filialen oder in anderen Migros-Unternehmen wie Hotelplan, Ex Libris oder den Klubschulen einsetzen.

Im März 1998 wird Ihnen das Cumulus-Magazin mit Ihrem Punktestand sowie den Ihnen zustehenden Fünf-Frankenbons zugestellt. Sie werden darin auch über die zahlreichen Spezialangebote informiert,

mit denen sich der Wert der Cumulus-Bons vermehren lässt. Alle Mitglieder Ihrer Familie und alle Personen im gleichen Haushalt können auf dasselbe Konto punkten. Die Karte ist kein Zahlungsmittel, sie dient dem Sammeln von Punkten. Hier können Sie zurzeit Cumulus-Punkte sammeln: in allen M-, MM-, MMM-Geschäften (ohne M-Restaurants und Gourmessa) sowie in allen Migros-Fachmärkten: Sports & Fun, Fashion & You, Kids & Toys, Electronics & Future, Do it & Garden, Micasa & Home, Car & Drive und bei der Secura. Damit Ihnen das Punkten noch leichter fällt, ist Ihr Code auch auf Cumulus-Papieretiketten gedruckt. Kleben Sie diese Etikette auf die Vorderseite einer Karte, die Sie immer bei sich haben. Die Etikette funktioniert genau gleich wie die Karte: Sofort an der Kasse vorweisen, und zwar spätestens bevor der letzte Artikel registriert ist – schon punkten Sie. **EBS**

Die M-Cumulus-Karte ist da

Hermann Hasen, Mitglied der Verwaltungsdelegation des Migros-Genossenschaftsbundes und Marketingchef Non-Food, erläutert, warum die Migros eine Kundenkarte einführt.



«Brückenbauer»: Herr Hasen, wann und wo haben Sie zuletzt gepunktet?

Hermann Hasen: Am letzten Freitag im MM Limmatplatz in Zürich.

Welche Überlegungen haben zur Einführung einer Kundenkarte geführt?

Wir wollen die Migros-Kunden für ihre Treue belohnen. Wer öfter in der Migros einkauft, erhält entsprechend mehr Cumulus-Bons, die er für attraktive Warenangebote und Dienstleistungen einsetzen kann, beispielsweise für ein spezielles Angebot in der Klubschule, im Sport- oder Haushaltsortiment.

Welche Vorteile bietet die M-Cumulus-Karte den Migros-Genossenschaftlern?

Die persönliche M-Cumulus-Karte für Genossenschaftler ist exklusiv mit einem Startbonus von 50 Punkten versehen, das entspricht einem Geldwert von fünf Franken. Das Angebot gilt aber nur, wenn die Karte bis zum 15. November in den Filialen abgeholt wird.

Es gibt heute bereits zahlreiche Kundenkarten. Was unterscheidet die Cumulus-Karte von anderen?

Mit unserer Karte wird bei jedem Einkauf gepunktet, auch der kleinste Betrag wird angerechnet. Der Kunde erhält ein Prozent seiner Einkäufe in Form von Fünf-Frankenbons zurück. Er kann frei wählen, wie er diese einsetzen will. Er kann sie wie Bargeld einsetzen oder – und

das unterscheidet unser Programm von anderen – er kann den Wert der Bons vermehren, indem er sich für besondere Angebote, die wir ihm unterbreiten, entscheidet.

Im Zusammenhang mit Cumulus spricht man von einem sogenannten Kundenloyalitätsprogramm. Was heisst das genau?

Unser Ziel ist, die Kundenbindung zu verbessern. Das Massenmarketing und die Aktionsflut sind vorbei, die Konsumentinnen und Konsumenten wollen heute nach ihren individuellen Bedürfnissen wahrgenommen werden. Mit der Cumulus-Karte kommen wir diesem Trend entgegen. Sie hilft uns, die Kunden und ihre Wünsche besser kennenzulernen und zu verstehen. Damit können wir gezielter auf ihre Bedürfnisse eingehen.

Die Migros wird durch den persönlichen Cumulus-Code der Kunden inskünftig über genaue Verkaufszahlen, Adressen und Namen verfügen. Wie wird sie damit umgehen?

Im Moment wird nur ein Totalbetrag erfasst. In Zukunft wollen wir aber vermehrt zielgerichtetes Marketing betreiben. Nehmen wir das Beispiel Windeln. Wenn wir in Zukunft wissen, welche Familien gerade einen grossen Verbrauch an Windeln haben, können wir diesen ein spezielles Angebot unterbreiten. Es ist doch nicht sinnvoll, in diesem Fall alle Kundinnen und Kunden anzuschreiben. Unser Kundenprogramm steht im Einklang mit den Bestimmungen des Datenschutzgesetzes. Der Kar-



Die Cumulus-Karte einfach an der Kasse vor dem letzten Tippen zeigen, und schon kann gepunktet werden.

Bilder Dick Vredenberg

tenbesitzer hat zudem die Möglichkeit zu wählen, ob er beworben werden will oder nicht.

Die Cumulus-Karte wurde zuerst bei den rund 80 000 Migros-Mitarbeitern und Pensionierten eingeführt. Mit welchem Erfolg?

Einerseits wollten wir das System auf seine Funktionstüchtigkeit testen. Das hat reibungslos geklappt. Zudem wollten wir das Personal in unseren Filialen schulen. Ferner haben wir rund 2000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter speziell ausgebildet, um sie für den Einsatz an den Informationsständen in den Läden vorzubereiten.

Bis Ende Oktober haben 55 000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ihre persönliche Karte eingelöst. Man kann von einem erfolgreichen Start der Cumulus-Karte in der M-Gemeinschaft sprechen.

Mit der Karte kann man zurzeit in den Migros-Filialen und Migros-Fachmärkten sowie bei der Secura punkten. Wird man in Zukunft auch noch anderswo Punkte sammeln können?

Wir wollen schrittweise alle Unternehmen der Migros-Gemeinschaft in das Cumulus-Programm einbetten.

Interview Erika Bedick Strub

Weitere Infos

Haben Sie Fragen zur M-Cumulus-Karte oder ist Ihnen etwas nicht ganz klar? Rufen Sie an unter Telefon

0848 85 0848.

Das Cumulus-Info-Team steht Ihnen von Montag bis Freitag von 8 bis 19 Uhr, am Samstag von 8 bis 16 Uhr zur Verfügung. Ein Info-Stand mit geschulten Migros-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern in Ihrer Filiale kann Ihnen ebenfalls weiterhelfen. Hier können Sie auch Ihre persönliche M-Cumulus-Karte einlösen.