

Дисконтные карточки - это хорошо зарекомендовавший себя элемент маркетинга. Менеджерами подсчитано, что дисконтная карточка приносит в кафе, или за обращением к какой-нибудь услуге - не только лицо получившее её, но и заинтересованных в получении скидки людей из окружения владельца такой карты. Создав дисконтную карточку и предложив владельцу карточки определенные льготы или скидки в собственном ресторане, бутике, парикмахерской, Вы имеете возможность пригласить новых и закрепить старых клиентов, повысить тем самым объем продаж. Выпуская [\[url=http://citydiscount.by\]](http://citydiscount.by)дисконтно-сервисную карточку<sup>[/url]</sup>, Вы предоставляете возможность вашим клиентам системно подойти к вопросу обслуживания автотранспорта: заправка и автомойка, ремонт и техобслуживание, покупка автозапчастей. Приятная, уютная атмосфера ресторана, кафе, бара располагает к тому, что бы отвлечься и пообедать. Хорошая музыка располагает к неторопливой беседе или, наоборот, к красноречивому молчанию. Ваш постоянный клиент рассчитывается, у него в руках Ваша дисконтная карта - имидж и престиж Вашего заведения. Пластиковые карты прочно расположились в каждом кошельке бизнесмена, дамских сумочках и даже детских кошельках. Свои карты презентуют постоянным клиентам банки, страховые компании, магазины, салоны и клубы. Благодаря картам оплачиваются практически любые услуги: от кабельного телевидения до мобильной связи. Небольшой кусочек пластика способен вместить целое море информации: на дисконтной карте собираются скидки, карты служат пропуском бэджом и визиткой, по карте определяется сведения о клиенте. Пластиковая карта – это ещё и реклама. Яркий, неординарный дизайн карточки привлекает внимание, делает акцент на конкретных товарах и услугах. Пластиковая карта – это удобно, современно и изящно. Выглядят дисконтные карточки по-разному. Иногда это пластиковая карта, снабженная штрих-кодом, магнитной полосой или чипом. Также, довольно распространены и просто карточки из пластика или картона, на которых показано какую именно скидку Вы получаете от компании. Однако, все эти карточки объединяет то, что они гарантируют обещанную скидку при соблюдении правил их использования. Очевидно, что дисконтная карточка, сделанная организацией, представляет собой ее имущество. Встает вопрос: является ли она товаром? И соответственно следует ли рассматривать выдачу карточки как продажу товара? Ответ определяется тем, на каких условиях карта будет выдаваться клиентам. Здесь возможны разные варианты. Чаще всего карточки отдаются клиентам в собственность. Иногда ее отдают, когда клиент делает покупку на определенную сумму. Иногда владельцем дисконтной карточки может быть любой, кто купит вещь в период рекламной кампании. Иногда, карточки могут и продаваться. Следующий встречающийся на практике вариант - выданные клиентам карточки остаются в собственности организации-эмитента (о чем, как правило, делается надпись на обороте карты). Итак, выданная карточка может переходить в собственность клиента (за какую-то плату или без нее) или оставаться в собственности предприятия.