

Spritgong.de - praxiserprobte Idee mit neuem Konzept

24.01.2013, 12:58 | Tourismus, Auto & Verkehr

Pressemitteilung von: *spritgong.de*



War es in der Vergangenheit doch sehr schwer für das junge Unternehmen Spritgong.de um den Inhaber Jochen Michael Geist, das ausgeklügelte Kundenbindungssystem an den Mann zu bekommen, erhoffen sich die „schwäbischen Tüftler“ mit Ihrem neuen Konzept mehr Stationäre zum Mitmachen zu bewegen. Der Leitsatz des Unternehmens lautet nach wie vor: "Um günstig zu Tanken, ist nicht das WO entscheidend, sondern das WANN und genau das verraten wir!"

In der Vergangenheit war das System so aufgebaut, dass der Stationär einen Vertrag mit Spritgong.de abschließen musste und er alleine für die Kosten des SMS-Versandes aufgekommen ist. Die Kosten konnte er zwar durch die Gewinnung von Werbepartnern reduzieren. Die Gewinnung von Werbepartnern war aber nur schwer kalkulierbar. Zwar erhöhte sich die Kundenbindung und die Zufriedenheit der Kunden und bei den meisten Tankstellen dadurch auch der Umsatz im Zusatzgeschäft.

Manchen Stationären waren die Kunden dies aber nicht wert. Andere wiederum waren so begeistert von dem System, dass sie Ihren Kollegen den Vertragsabschluss empfohlen haben und die Werbetrommel für das System gerührt haben. Dies hatte leider auch den Nebeneffekt, dass eine MÖG ihren Stationen die Teilnahme am Spritgong-System aus vorgeschobenen kartellrechtlichen Gründen verboten hatte. Spritgong.de war von Anfang an anwaltlich betreut und verstößt auch heute gegen keines der bestehenden Gesetze.

Die Spritgong-Macher waren überrascht, als von Autofahrern signalisiert wurde, dass man gerne für den Dienst auch bezahlen würde, sofern die Zuverlässigkeit auf so hohem Niveau wie gewohnt bleibt. Dadurch entstand das neue Gongcard-Konzept.

Für alle Stationäre, die die Freiheit haben, eigenständig Verträge zu unterzeichnen, bietet Spritgong.de nun mit ihrem vollkommen neuen Entwurf die Möglichkeit eines Zusatzverdienstes an. „Zwar können wir den Stationären keine Verträge mehr mit kurzen Laufzeiten anbieten“, so Geist. „Aber das neue Konzept ist so aufgebaut, dass nun Stationäre nicht nur eine Umsatzsteigerung durch Kundenbindung erleben, sondern auch noch direkt mit dem Verkauf unserer Gongcards Geld verdienen können.“

Die Basisidee ist nach wie vor die gleiche. „Wir wollen den Stationären helfen, die Kunden an sich zu binden, um damit den Stammkundenkreis aus- bzw. aufzubauen. Denn durch die Einführung der Markttransparenzstelle wird es für Stationäre in Zukunft zunehmend schwieriger werden, eine echte Stammkundschaft zu erhalten und zu pflegen“, so Geist weiter.

Durch die Gongcards werden die Kosten besser verteilt und der einzelne Autofahrer trägt zur finanziellen Entlastung des Stationärs bei. Die Station, die einen Vertrag mit Spritgong.de abschließt, bezahlt eine geringe monatliche Grundgebühr. Dafür bekommt sie jeden Monat neben 100 Zeichen in der SMS für die Bewerbung ihrer Produkte und Aktionen zehn Gongcards mit jeweils einem Guthaben von zehn SMS für ihre Kunden zum Verschenken. Des Weiteren erhält der Stationär einen Verkaufsstand, bestückt mit Gongcards auf Kommissionsbasis. Sobald der Vorrat zur Neige geht, kann der Stationär weitere Gongcards auf Kommissionsbasis nachbestellen.

Nach Ablauf des Vertrages von mindestens zwölf Monaten werden die nicht verkauften Gongcards von Spritgong.de wieder unentgeltlich zurückgenommen, sofern keine Vertragsverlängerung stattfindet. Jeweils zu Monatsanfang erhält der Stationär die Abrechnung des vergangenen Monats, auf der neben der Grundgebühr auch die in diesem Monat aktivierten Gongcards seiner Station aufgeführt sind. Die Marge je verkaufter und aktivierter Gongcard beträgt zehn Prozent auf den Netto-Verkaufspreis. Eine Bonus-Regelung für eine bestimmte Anzahl verkaufter Gongcards je Jahr ist derzeit in Arbeit.

Zur Markteinführung wird es vier Gongcard-Varianten geben:

Die 10er Gongcard zum kostenlosen Verschenken an besondere Kunden.

Die 50er Gongcard mit einem Einsparpotential von bis zu 25 € mit einem Endkunden-VK von 4,95€ (Brutto).

Die 100er Gongcard mit einem Einsparpotential von bis zu 50 € mit einem Endkunden VK von 9,95€ (Brutto).

Die 250er Gongcard mit einem Einsparpotential von bis zu 125€ mit einem Endkunden VK von 19,95€ (Brutto).

„Wir arbeiten zur Zeit auch an einer Lösung für Stationen, die keinen Vertrag mit uns abschließen dürfen“, verriet Geist auf die Frage, wie die Zukunft aussehe. „Ich möchte nicht näher darauf eingehen, aber so viel sei verraten: Diese Stationäre ohne Verträge können leider nicht mit dem Verkauf der Gongcards Geld verdienen. Wir gehen davon aus, dass wir den Autofahrern ab Mitte des Jahres eine Lösung anbieten können.“

Das Team um Geist gibt Vollgas und steht, nach eigenen Angaben, kurz vor dem Abschluss von Verträgen mit Kooperationspartnern, die eine schnelle, flächendeckende Einführung des Systems versprechen. Des Weiteren sammelt das Team auf Startnext.de Geld, um die neue Internetseite sowie das Design der Gongcards und der Verkaufsstände zu finanzieren.

Portrait

Das junge Unternehmen Spritgong.de kümmert sich darum, dass das Tanken auch für den normalen Autofahrer erträglich bleibt/wird und das ohne großen Aufwand.

News-ID: 693484 • Views: 403 (Stand: 29.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/693484/Spritgong-de-praxiserprobte-Idee-mit-neuem-Konzept.html>