

LH Karte 2.0

-

Anbindung der Parkautomaten

Übersicht zur Nutzung der Budgets im Haushalt
Stand 12.06.2018

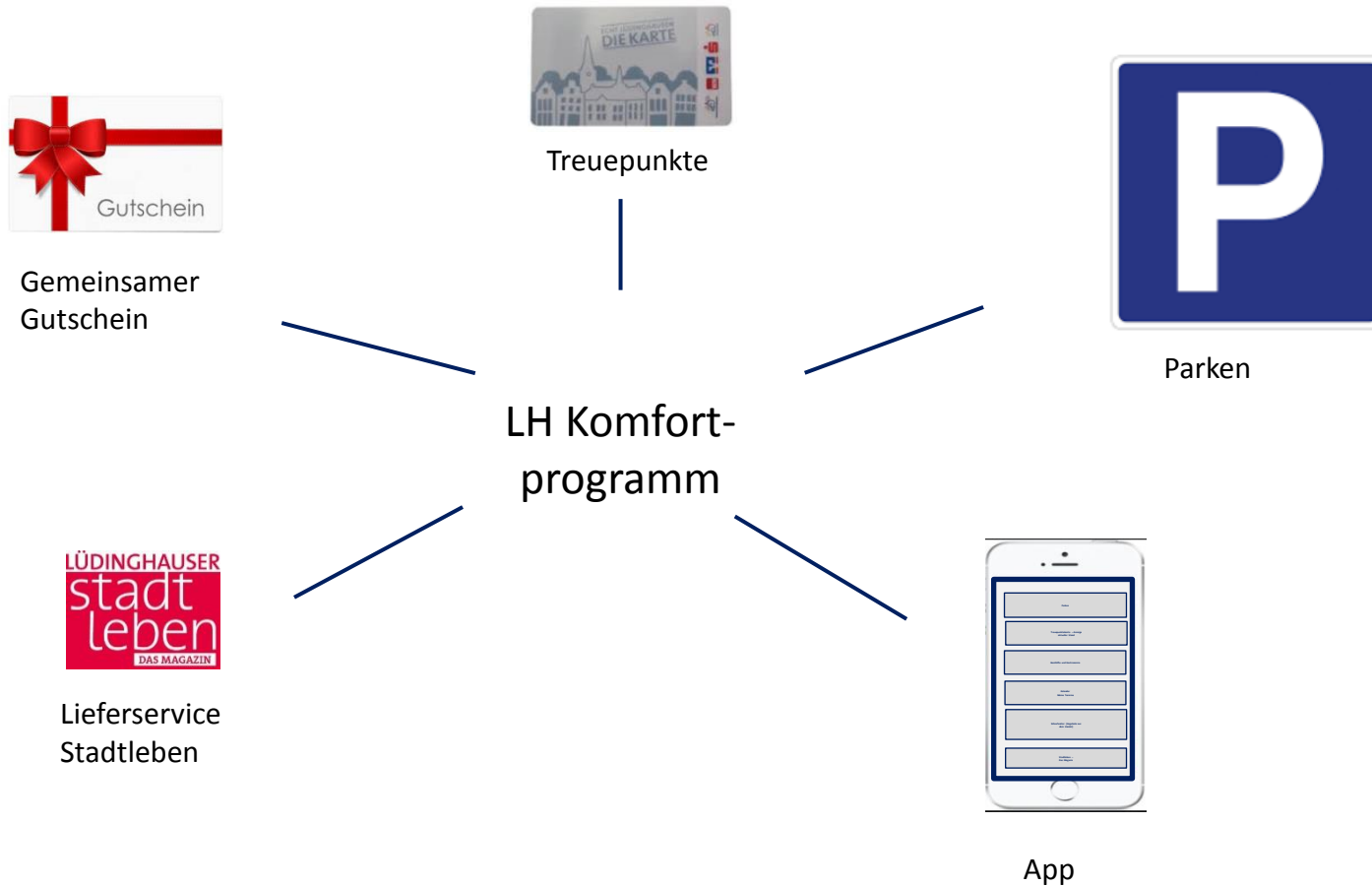
Das langfristige Ziel

Den Einkauf in Lüdinghausen so angenehm und komfortabel wie möglich gestalten, u.a. durch:

- Geschenke erhalten die Freundschaft: Treuepunkte
- Die Anreise einfach gestalten
- Vertrauen und persönliche Bindung zum Kunden
- Und vieles mehr

➔ Vom Rabattsystem zum Servicesystem

Funktionsübersicht der ersten Projektphase



Unser Angebot:

Drei neue Funktionalitäten für das eingestellte Budget

- Parkgebührenerstattung über die Händler – Zahlung der Parkgebühren mit Treuepunkten
- Realtimeparking über die Parkautomaten
- Realtimeparking über eine neue Lüdinghausen APP

Beteiligte und Rollen



LH Marketing - Betreiber



Qdega – Technischer
Dienstleister



Anbieter der Parkanlagen

LH Karte 2.0 –
Komfortprogramm



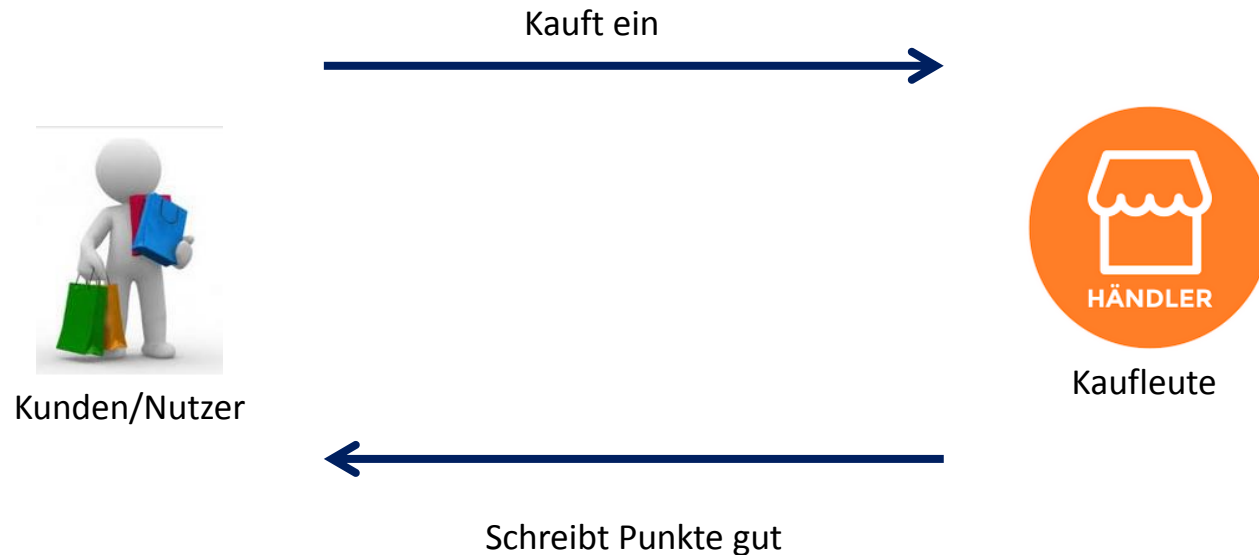
Kaufleute – Vergeben
Treuepunkte



Kunden/Nutzer



Die Basis: Parkgebührenerstattung über die Sammlung von Treuepunkten

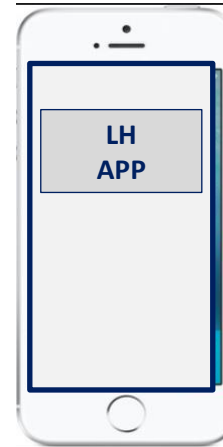


Service für die Kunden:

Parkschein lösen über den Automaten oder eine neue LH App –
Zahlen mit Treuepunkten oder per Lastschrift



Registrieren am
Parkautomaten oder per
App

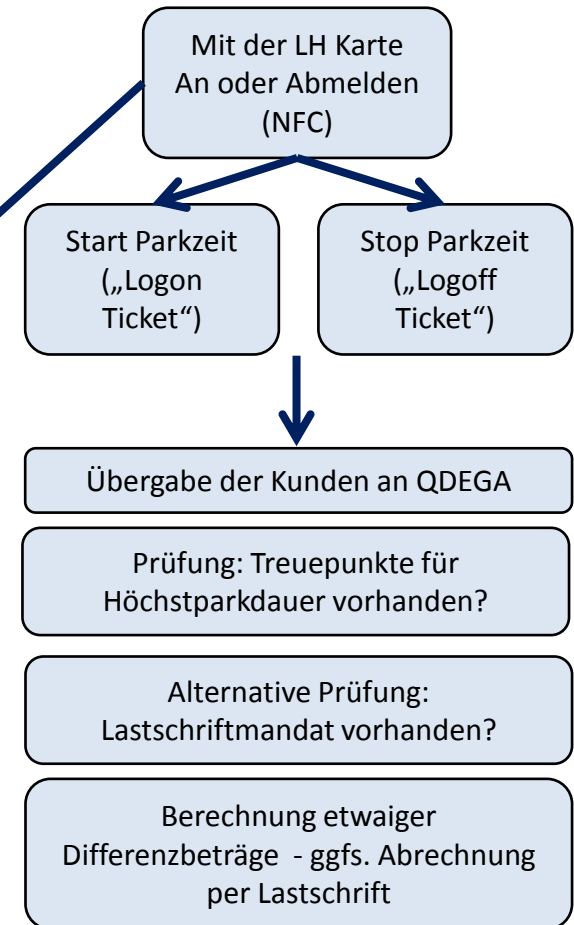


Parken und zahlen mit
Treuepunkten oder
Lastschrift

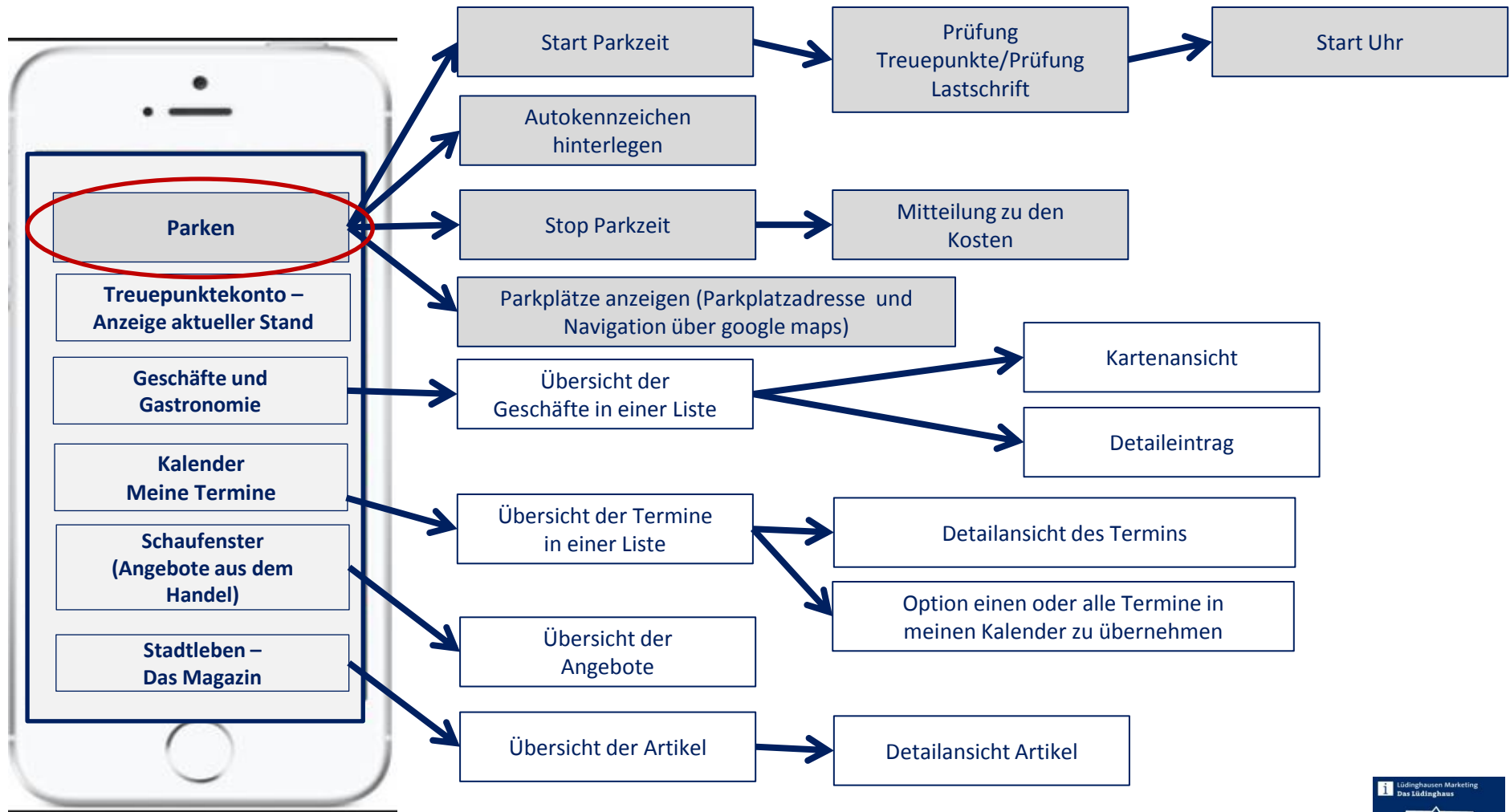


Kunden/Nutzer

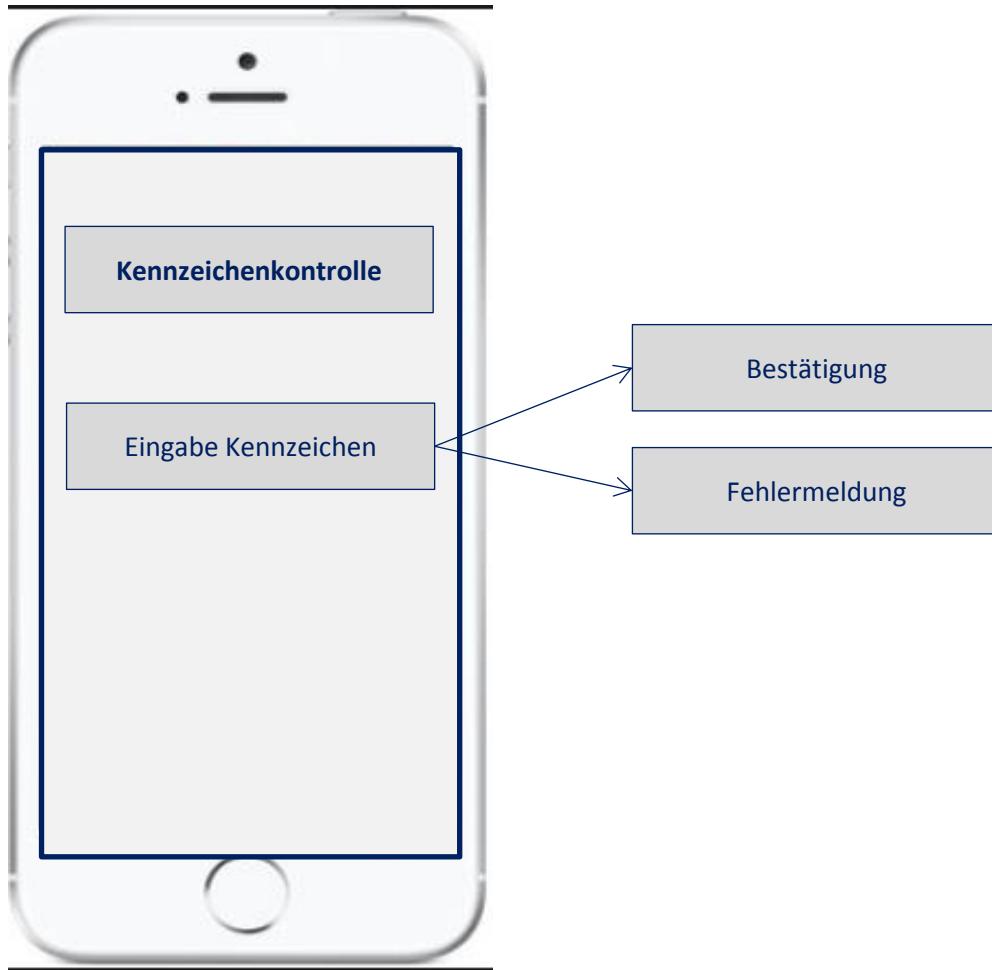
Zeitlich flexibles Parken am Parkautomaten



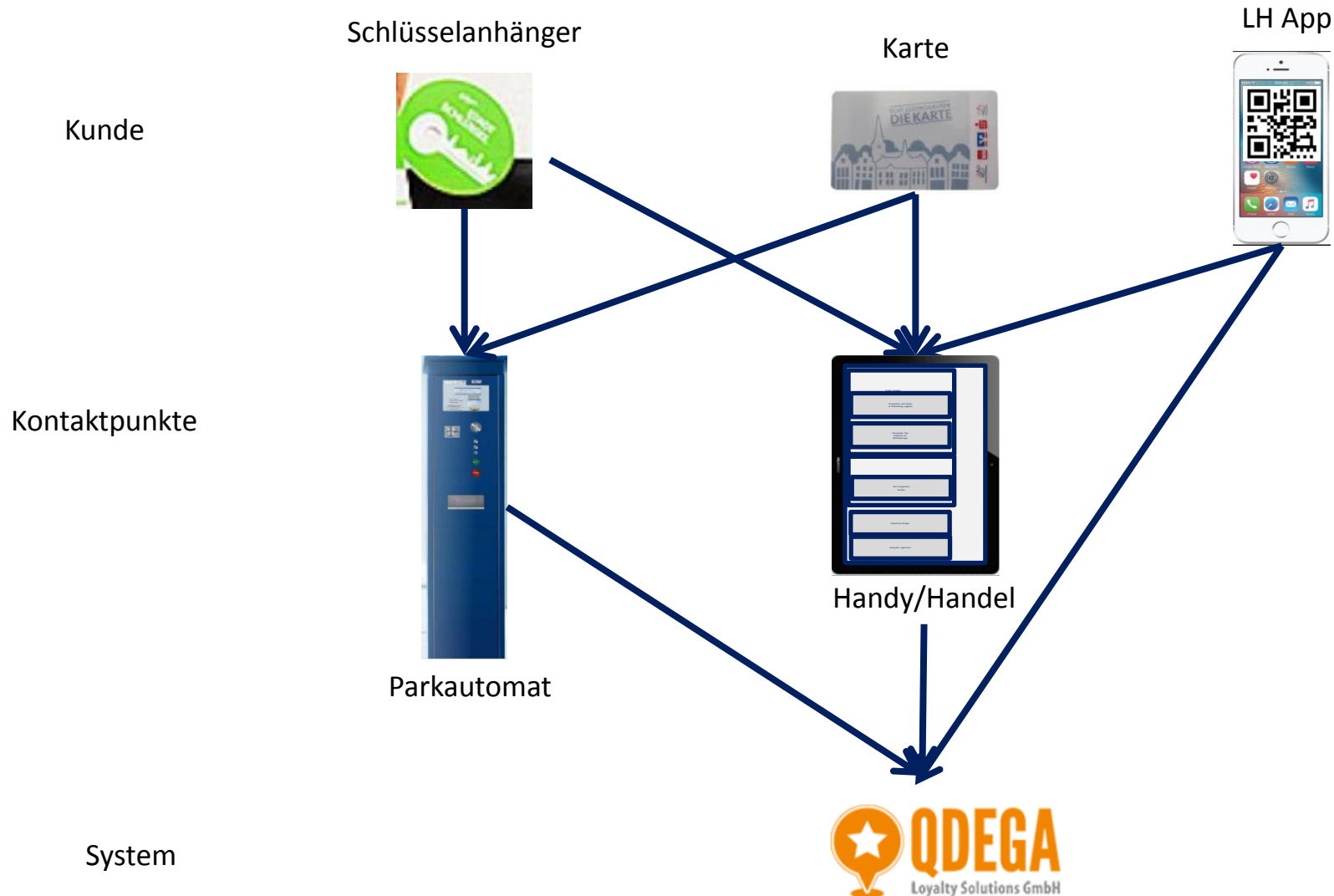
Parken über die neue LH APP: Zeitlich flexibel und Möglichkeit zur Parkgebührenerstattung



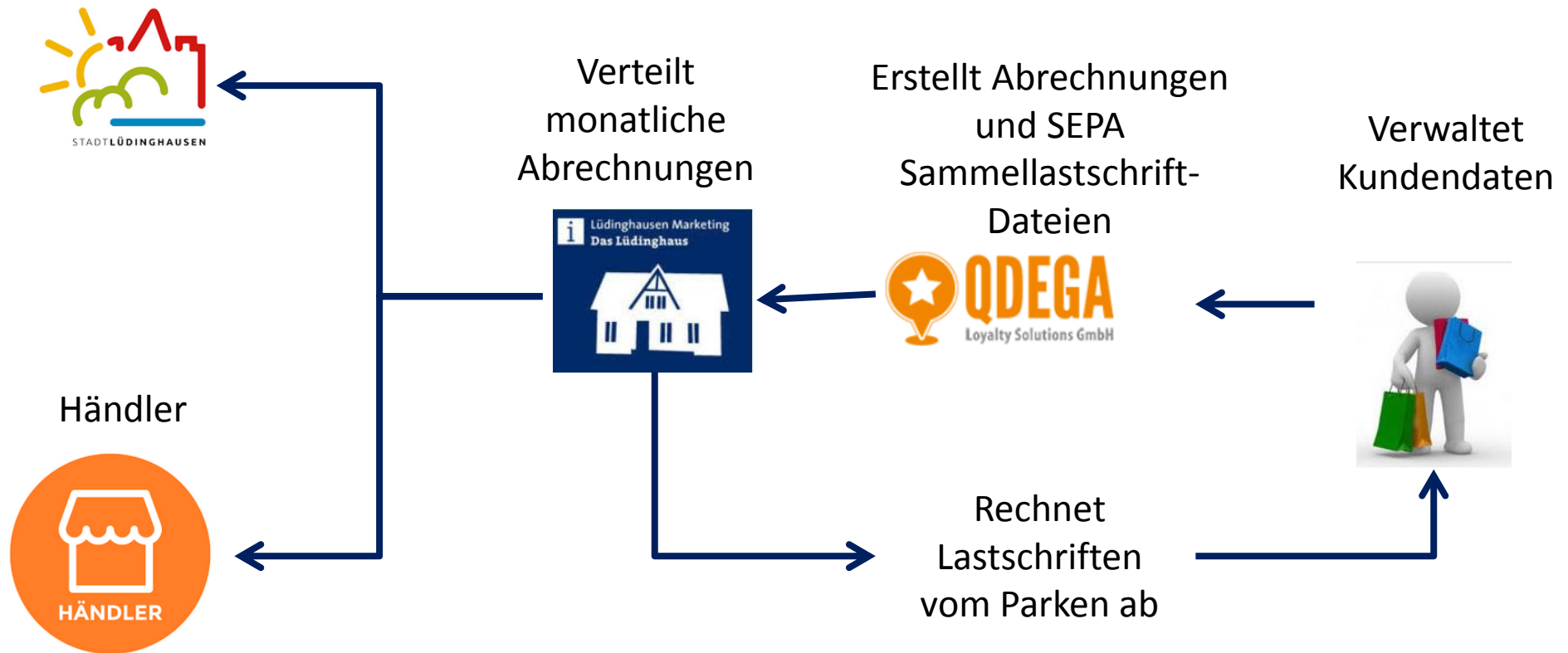
Ordnungsamt-App zur Kontrolle der parkenden Autos



Drei Identifikationsmöglichkeiten: Schlüsselanhänger, NFC Karte sowie App



Die Abrechnung erfolgt automatisiert über LH Marketing und Qdega



Nutzen für Lüdinghausen: Steigerung des Besucherkomforts

- Parkgebührenerstattung
- Zeitliche Entfristung des Parkens
- Bargeldloses Parken

Einmalige Kosten

Kurzbeschreibung	netto	brutto
Basissystem	3.000,00 €	3.570,00€
Anbindung der Parkautomaten	12.700,00 €	15.311,00€
Smartphone App Endverbraucher inkl. CMS	1800,00 €	2.142,00€
Handyparken	3.800,00 €	4.522,00€
Projektmanagement (ca.)	3.780,00 €	4.498,20€
Schulungen	1.600,00 €	1.904,00€
Sonstiges: 4000 Stück Kundenkarten Scheckkartenformat inkl. NFC (ca. 0,42€ / Stck.)	1.680,00 €	1.999,20€
Sonstiges: 1000 Stück Kundenkarten Schlüsselanhänger inkl. NFC (ca. 0,86€ / Stck.)	860,00 €	1.023,40€
Sonstiges: 20 Stück Smartphones Akzeptanzstellen (ca.)	2.400,00 €	2.856,00€
Summe Projektphase 1	27.620,00 €	32.867,80€

Finanzierung:

Anteil Stadt LH:
22.000,- Euro netto,
26.180,00€ brutto

Anteil LH Marketing:
5620,- Euro netto,
6687,80€ brutto

Monatliche Kosten

Kurzbeschreibung	netto	brutto
Systembetrieb „Kundenkarte“	99,00 €	117,81€
Anbindung der 12 Parkautomaten	479,88 €	571,06€
Smartphone App Endverbraucher inkl. CMS	49,00 €	58,31€
Handyparken	99,00 €	117,81€
Server	49,00 €	58,31€
Summe monatliche Kosten	775,88 €	923,30€

Finanzierung 2018/2019

Stadt LH : 168,08 € netto,
200,00€ brutto

Rest: Umlage 608,88 € netto,
auf LH Marketing, 723,30€
Kaufmannschaft und Kunden
(Jahresgebühr)

Wer ist bislang mit dabei?

Zusagen:

1. LH Marketing
2. Bärenapotheke
3. Reformhaus Niemeyer
4. Auferoth
5. Wein Stork
6. Adam und Eva
7. Gedike und Döppler
8. Optik Falke
9. Tara M (neu, mündliche Zusage)
10. Klutenseebad (neu, mündl. Zusage)
11. Spielwaren Voss (neu, mündl. Zusage)

Noch offen:

- Askari
- Berken
- Busche
- Kostenbader
- Foto Vennemann und Bohr

Absagen:

- Schuhpark (eigenes System)
- Pettrup (eigenes System)
- Radio Langer (zu viel Aufwand)
- Optik Söltzer (aktuell keine Ressourcen)

Erfahrungen aus Langenfeld

Stadtschlüssel Langenfeld

Onlinebefragung unter Stadtschlüssel-Nutzern vom 20.01. – 05.02.2018

- sechs geschlossene Fragen
- eine offene Frage
- Grundgesamtheit: 2300
- Rücklauf (N): 215 Interviews

92% „teils“ bis „sehr“ zufrieden mit Sammelfunktion

85% „sehr“ zufrieden mit Parkfunktion

20% lassen sich mehr Zeit beim Einkaufen

86% nutzen den Stadtschlüssel regelmäßig

41% bevorzugen bewusst teilnehmende Händler

