

# Stammkunde

---

 [franchiseone.de/glossar/stammkunde/](https://franchiseone.de/glossar/stammkunde/)

Durch einen guten und freundlichen Service von Seiten des Dienstleisters oder Verkäufers (Kundenbindung), ist der Käufer zufrieden und fühlt sich gut aufgehoben. Durch diese Maßnahme bezieht er somit seinen Bedarf (Einkauf bei EDEKA) oder Dienstleistung (Friseur) stets beim gleichen Anbieter und empfiehlt ihn weiter. Dadurch sorgen sie auch für neue Kundschaft.

Diese Kundenart bezeichnet man als **Stammkunde**.

Durch die Regelmäßigkeit trägt ein Stammkunde zudem zu wiederkehrenden Umsätzen bei und sorgt somit für einen wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens oder Dienstleisters.

Jedem Betrieb ist es wichtig, seinen Stammkundenkreis aufzubauen, zu erweitern und letztendlich so lange wie möglich zu halten, da es die bedeutendste Kundengruppe ist.

Aus diesem Grund belohnen viele Firmen ⇔ treue Kunden mit Sonderaktionen oder Sonderrabatten.

Beispielsweise kann ein Unternehmen nur für ausgewählte Kunden einen Sonderschlussverkauf arrangieren. Auch Treuekarten werden den Stammkunden gerne ausgehändigt, um beim nächsten Einkauf einen Preisnachlass zu erhalten.

Als Dankeschön für eine Versandbestellung wird auch gerne kleine Aufmerksamkeit dem treuen Kunden ins Päckchen gelegt.

[alle Franchise-Systeme](#)

FranchiseONE dein Franchiseportal.