

Möchten Sie die Karten neu
mischen?

Dann ist paySMART Ihr Partner!

Die Produkte und Dienstleistungen in der Payment-Industrie gleichen sich häufig wie ein Ei dem anderen. Allzu spärlich begegnen wir denjenigen Innovationen, welche nachweislich etwas bewirken oder sogar das bestehende Marktgefüge verändern.

Wirksame Lösungen sind nur möglich, wenn mittels professionellem Program Management die tatsächlichen Bedürfnisse der Herausgeber, der Cobrand-/Distributionspartner und vor allem der Konsumenten verstanden wurden, die relevanten Treiber identifiziert sind und die richtigen Massnahmen umgesetzt werden. Und darum gibt es paySMART.

Messerscharfe Analysen, ein feines Gespür für das Verhalten der Marktteilnehmer und kompromisslose Umsetzungsqualitäten zeichnen die hohe Kompetenz von paySMART aus.

Nutzen Sie unsere Expertise:

- “ Umfassendes Markt-Know-how und Verständnis der Interessen der einzelnen Marktteilnehmer.
- “ Verständnis der tatsächlichen Kundenbedürfnisse. Fokussiert auf die Schaffung von Kundennutzen bzw. der Förderung des gewünschten Kundenverhaltens.
- “ Optimierung der Gesamtwertschöpfung des Kartenportfolios und deren fairen aber anreizfördernden Allokation zwischen den Partnern unter Berücksichtigung ihrer strategischen Interessen.
- “ Leistungsausweis im Aufbrechen von Strukturen und Denkhürden zur erfolgreichen Implementierung von komplexen Kartenprogrammen.

Wir begleiten Sie und Ihre Payment-Projekte mit persönlichem Engagement, höchster Kompetenz und viel Leidenschaft.

Geschäftsfelder

Dienstleistungen

Konzeption / Realisation

von massgeschneiderten
Paymentlösungen



Prepaid Produkte

- “ Travel Payment
- “ Internet Payment
- “ POS Prepaid Products

Money Send

- “ Performanceanalyse des Portfolios für Kartenherausgeber
- “ Optimierungsmöglichkeiten für Cobrand -/ Distributionspartner
- “ Gesamtbeurteilung und Überarbeitung der Value Proposition in Verbindung mit der Produktepositionierung bzw. der Zielgruppe
- “ Förderung des gewünschten Kundenverhaltens
- “ Evaluation von Produkteinnovationen mit Umsetzungs-Roadmaps

Beratung / Analyse

Ihres aktuellen Kartenportfolios



Reto Gross



Reto Gross war bis zur Gründung der Gross paySMART als Head of Partner Management bei der Swisscard AECS AG für die profitable Entwicklung der schweizweit grössten und erfolgreichsten Kreditkartenprogramme sowie für die operative und strategische Betreuung der jeweiligen Cobrand-Partner verantwortlich. Die Kartenportfolios, welche gemeinsam mit Swiss Miles&More, dem TCS, Coop und der Credit Suisse betrieben und vertrieben wurden, hatten ein Volumen von fast einer Million Kreditkarten und setzten in der Industrie den Massstab betreffend Profitabilität und Förderung des gewünschten Kundenverhaltens.

Im Jahre 2006 war er massgeblich an der Entwicklung und Einführung der Coop SUPERCARDplus beteiligt. Der ersten und bis heute erfolgreichsten Kreditkarte ohne Jahresgebühr im Schweizer Markt.

Zuvor war Reto Gross in verschiedenen verantwortungsvollen Positionen in der Schweizer Luftfahrt, bei der Swissair Gruppe und Swiss International Airlines, in den Bereichen Sales & Marketing, Business Development, Ertragssteuerung und Pricing tätig.



So erreichen Sie uns

Die Zusammenarbeit mit paySMART nützt Ihnen in jedem Fall

Gross paySMART
Mülibachstrasse 42
CH-8107 Buchs

Telefon: +41 43 931 0352
Mobile: +41 79 367 9700

info@paysmart.ch
www.paysmart.ch

Für Kartenherausgeber

Sind Sie ein in- oder ausländischer Kartenherausgeber, auf der Suche nach einem überzeugenden Payment-Programm oder möchten Sie Ihr aktuelles Portfolio einer Analyse unterziehen?

Für Distributionspartner / Cobrand Partner

Sind Sie interessiert sich als Marktteilnehmer mit einem neuen massgeschneiderten, innovativen und profitablen Payment-Produkt einen Namen zu machen oder möchten Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem heutigen Kartenherausgeber auf Herz und Nieren prüfen lassen?