**Granit behövde ett presentkortssystem som kunde växa med dem.**

*Granit är en ny kund till Retain24, en kedja med inriktning på smarta förvaringslösningar. Kedjan säljer också många andra funktionella varor för hem och kontor, och finns i tre länder, Sverige, Norge och Finland.*

*****Granit fick kännedom om Retain24 genom sitt systerbolag Glitter som har Retain24s system för alla deras butiker i totalt fem länder. Valet stod mellan fler olika presentkortsystem, men Retain24s system var för Granit den bästa lösningen utefter den kravspecifikation de hade som bas när de valde mellan olika system. För Granit var det viktigt att det skulle fungera i deras webshop, att det skulle fungera i alla kanaler och länder och hos tredjepartsdistributörer. Det var också ett måste att det var ett system som fungerade på flera olika marknader och som enkelt kunde expandera i takt med att kedjan utökade till nya marknader. Det nya systemet lanseras någon gång under sommaren.*

*Tommy Bergström, CFO på Granit säger att deras gamla presentkortssystem med papperspresentkort inte räckte till för allt de ville göra med sitt presentkortsprogram. De kunde inte använda det för e-handel eller för att sammanlänka de olika kanalerna, inte heller på nya marknader, och det innebar väldigt mycket manuell administration som de nu slipper med det nya systemet.*

*Vidare anser Tommy Bergström att den största fördelen med ett elektroniskt presentkortssystem är att de nu har en bättre säljbar artikel som de kan exponera och marknadsföra på många nya sätt som inte var möjligt med den gamla.*

*”Granit är ytterligare ett lysande exempel på ett företag där Retain24s lösning förenklar och förbättrar befintliga presentkortsprocesser. Att Retain24 kan göra detta hos ett företag som redan är oerhört duktiga på att organisera, tycker att vi såklart är extra roligt.” säger Claudio Simatovic VD Retain24*