**ResursBank og StroedeRalton AB indgår strategisk samarbejde omkring kundeloyalitet og finansielle tjenesteydelser**

For den ledende nordiske nichebank betyder aftalen, at de supplerer deres sortiment af finansielle tjenesteydelser til samarbejdspartnere inden for detailhandlen, med muligheden for at skabe et avanceret og moderne kundeloyalitetsprogram, baseret på StroedeRaltons værktøj RelationPlus. Med samarbejdet får StroedeRalton samtidig mulighed for, at tilbyde sine kunder de forskellige finansielle tjenesteydelser, ResursBank leverer.

Det strategiske samarbejde indebærer at parterne vil dele deres viden om finansielle tjenesteydelser og kundeloyalitet, for endnu bedre at kunne understøtte begge virksomheders kunder.

”StroedeRalton er en af ​​Nordens førende aktører inden for kundeloyalitet, og vi er glade for, at vi gennem dette samarbejde kan tilbyde vores kunder en omkostningseffektiv og teknisk avanceret løsning omkring kundeloyalitet. Løsninger, der kan anvendes af både små virksomheder såvel som større kæder,” siger Ola Carlman, Business Area manager i ResursBank.

”RelationPlus løsningen gør det muligt for ResursBank at kunne tilbyde sine kunder endnu bedre løsninger, og dermed øge kundeloyaliteten. Desuden vil mange af de virksomheder, StroedeRalton er i kontakt med, kunne servicere sine kunder endnu bedre, hvis de vælger at gøre brug af ResursBanks financielle tjenesteydelser,” siger Kai Ausfelt, salgschef hos StroedeRalton AB.

StroedeRalton tilbyder sine kunder RelationPlus, en skalerbar loyalitetsløsning med mulighed for segmentering, avanceret kampagnestyring og dialogprogrammer samt multi-channel løsninger til kundekommunikation. Blandt de kunder, der i dag bruger RelationPlus er fx KappAhl, Jula og Intersport.

ResursBank henvender sig både til større samarbejdspartnere i detailhandlen og til deres kunder, samt et stigende antal privatpersoner, der låner eller opsparer penge i ResursBank eller anvender kreditkortet Supreme Card. Eksempler på samarbejdspartnere inden for finansiering i butikkerne/e-handel er kæder som SIBA, Bauhaus, Mio, Sova og NetOnNet.

For yderligere information kontakt Per Tenggren, Key Account Manager hos StroedeRalton på +46 709-149 039 eller Olof Engvall, Pressekontakt hos ResursBank på +46 736-61 20 43.