



Kundenbindung: Direktrabatte

Das Modul Direktrabatt bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kunden mit einem Sofortrabatt bei ihrem aktuellen Besuch zu belohnen.

Rabattformen

Bei Direktrabatten kann es sich um einen prozentualen Rabatt, eine kostenlose Produktbeigabe, um einen Gutschriftsbetrag oder einen festen neuen Preis handeln. Sie bestimmen bei der Anlage der Kampagne, für welche Produkte, Produkt- oder Warengruppen Direktrabatte in welcher Höhe vergeben werden. Direktrabatte lassen sich wahlweise in anonymer oder in personalisierter Form vergeben. Während nicht registrierte Kunden den Rabatt auf dem Kassenbon ausgewiesen bekommen, können registrierte Nutzer zudem ihre gesammelten Rabatte jederzeit online oder per App nachvollziehen. Alle angelegten Rabattkampagnen werden automatisch von den Kassen verwaltet und beim Kassiervorgang berücksichtigt.

Personalrabatt

Ein klassisches Beispiel für den Einsatz von Direktrabatten auf Basis von (Kunden-)Gruppen ist die Vergabe von Personalrabatten. Durch die Nutzung von bonVito können sehr einfach und ohne großen Programmieraufwand Personalrabatte für unterschiedliche Produkte mit unterschiedlichen Rabattwerten realisiert werden. So kann z. B. das Mineralwasser grundsätzlich kostenlos sein und weitere alkoholfreie Getränke können die Hälfte kosten, während alkoholische Getränke gar nicht rabattiert werden. Durch die umfangreichen Auswertungsmöglichkeiten besteht jederzeit die Möglichkeit, überdurchschnittliche Inanspruchnahmen von Personalrabatten proaktiv zu regeln.

Zeitgesteuerte Kampagnen (Happy Hour)

Zur Einlösung der Direktrabatte können Sie bestimmte Wochentage und Uhrzeiten festlegen, um mehr Kunden zu Zeiten niedriger Auslastung zu gewinnen.

Beispielkampagnen:

- „Heute erhalten Sie auf jedes Stück Kuchen 10 % Rabatt.“
- „Probieraktion: Zu Ihrem Mittagessen erhalten Sie heute kostenlos ein Glas unserer neuen alkoholfreien Biersorte.“
- „Personalrabatt: Mineralwasser kostenlos.“
- „Happy Hour: Zwischen 20 und 22 Uhr alle Cocktails zum halben Preis.“

Filtergruppe	Kampagne	Von / Bis	Anzahl	Umsatz Kampagne	Umsatz Gesamt	Rabatt Kosten	Rabatt Prozent	Durchschnittl. Bonusumsatz	Erreicht als Zielwert
Ben's Bar 2	DR 20 % auf Laugengebäck	13.09.12 / 23.09.12	48	108,00 €	245,20 €	26,51 €	8,53 %	5,94 €	☑
Ben's Bar 1	DR 20 % auf Laugengebäck	27.09.12 / 27.09.12	6	13,44 €	13,44 €	3,36 €	20,00 %	2,24 €	☑
Ben's Bar 2	DR 50 % auf Eiscaffee	27.09.12 / 27.09.12	1	1,25 €	1,25 €	1,25 €	50,00 %	1,25 €	☑
Ben's Bar 1	DR 1 € auf Orangensaft	07.11.12 / 15.11.12	9	77,00 €	156,70 €	9,00 €	5,37 %	17,63 €	☑
Ben's Bar 2	Personalrabatt	08.11.12 / 15.11.12	6	0,00 €	22,80 €	18,00 €	44,01 %	3,81 €	☑
Ben's Bar 1	DR VP auf Weisswein	08.11.12 / 15.11.12	3	22,00 €	26,80 €	7,20 €	21,53 %	8,86 €	☑
Ben's Bar 2	DR 1 € auf Orangensaft	27.11.12 / 30.11.12	4	38,00 €	82,64 €	4,00 €	6,00 %	15,66 €	☑
Ben's Bar 1	DR VP auf Weisswein	27.11.12 / 30.11.12	0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 %	0,00 €	☑
Ben's Bar 2	Personalrabatt	30.11.12 / 27.11.12	3	0,00 €	4,20 €	9,00 €	68,18 %	1,40 €	☑
Messe	DR Happy Hour	27.11.12 / 27.11.12	2	0,00 €	13,00 €	3,00 €	19,75 %	6,50 €	☑

Auswertungs-Screen des Direktrabatt-Moduls