

Kundenbindung

Auf stappy folgt kouppy

[28.9.2016] Die Unternehmen endios und trurnit bieten nach stappy jetzt das mobile Couponing-System kouppy und damit eine weitere Smartphone-Lösung zur Kundenbindung an.

Das Hamburger Start-Up endios und der Kommunikationsdienstleister trurnit haben nach der Stadt-App stappy jetzt gemeinsam eine weitere Möglichkeit zur Kundenbindung für Energieversorger entwickelt: die Applikation kouppy für das mobile Couponing. Durch die permanente Anzeige des gesparten Geldbetrags hat der User den Mehrwert der Teilnahme am Gutscheinprogramm stets im Blick. Spielerische Elemente und standortbasierte Dienste runden laut den beiden Unternehmen das Angebot für den Endkunden ab. So werden etwa Coupon-Empfehlungen an Freunde via Social-Media-Kanal, E-Mail oder App mit so genannten Karma-Punkten belohnt. Über diese können unterschiedliche Level erreicht und weitere Vorzüge verdient werden. Hierdurch werde gleichzeitig eine Nutzerbindung sowie eine relevante Reichweite aufgebaut. Den gewerbetreibenden Unternehmen in der Region ermöglicht der Energieversorger mit der App eine Erfolgsmessung ihrer Gutscheine sowie die Sammlung von nutzerbezogenen Daten. Für das Stadtwerk ergibt sich ein digitaler Kommunikationskanal zur kundengerechten Ansprache sowie die Möglichkeit, einen neuen Vertriebskanal zu etablieren. Der Energieversorger eins energie in sachsen hat die Couponing-App bereits im Einsatz. Astrid Eberius, Leiterin Unternehmenskommunikation bei eins energie in sachsen, sagt: "Über ein Gutscheinprogramm zur Kundenbindung haben wir schon längere Zeit nachgedacht. Doch die fehlende Transparenz über die Verwendung und die nicht gegebene Erfolgsmessbarkeit waren für uns bisher die entscheidenden Gründe, diese Idee doch nicht umzusetzen." Eine weitere Schwierigkeit sei es gewesen, den Kunden wirklich interessante Coupons zu liefern. Hier ist kouppy besser: Nach Angaben der Erfinder zeigt die App dem User ausschließlich für ihn relevante Inhalte an. Dazu analysiert ein implementierter Algorithmus ständig die Kauf-, Bewertungs- und Empfehlungsentscheidungen der Kunden und optimiert fortlaufend den persönlichen Feed. Eine weitere Eigenschaft von kouppy ist die regionale Verbundenheit. So können sich alle ansässigen Händler schnell und einfach bei kouppy registrieren und Angebote einstellen. Ein eigener Internet-Auftritt wird dazu nicht benötigt. Location Based Services informieren App-User außerdem in Echtzeit über attraktive Angebote in ihrer Nähe. Zudem ermöglicht kouppy ein zielgruppenspezifisches Targeting

und ermöglicht damit eine umfassende Erfolgskontrolle über den Kauf- und Einlöseprozess. Die Einlösung des Gutscheins erfolgt per QR-Code, Beacon oder Knopfdruck, die Integration in ein Kassensystem oder ähnliches ist nicht notwendig. Der Energieversorger profitiert von einer Anbindung an das hauseigene CRM-System. Ein modulares Konzept ermöglicht darüber hinaus die Einbindung weiterer Dienste, etwa eines Photovoltaik-Rechners, eines Störungsmelders für defekte Straßenlaternen, eines Kundenmagazins oder von Energiespartipps. Zudem könne die App als mobiler Vertriebskanal genutzt werden. Die Anbieter halten neben der App weitere Angebote wie die Entwicklung eines Kommunikationskonzepts, die Erstellung einer Einführungskampagne oder das gesamte Partner-Management inklusive der Akquise passender Händler und Geschäfte bereit. (me)

<http://www.endios.de>

<http://www.trurnit.de>

Stichwörter: Unternehmen, endios, trurnit, Kundenbindung, Couponing, kouppy, Apps, eins energie in sachsen

Quelle: www.stadt-und-werk.de