

Schritt für Schritt dargestellt: die neue App-Funktion 'Rubbelaktion'.



Erweiterte Schnittstellen

Die Kunden-App von Hutter & Unger beinhaltet zudem neue kreative Kampagnen

Seit 2016 bietet die Wertinger Werbeagentur Hutter & Unger eine Kunden-App an. Rund 170 Händler mit über 700 Filialen, u.a. aus den Branchen Fashion, Sport, Kaufhaus sowie zunehmend Schuhe und Betten, nutzen diese inzwischen (siehe auch S.11). „Sie profitieren von unserem professionellen Automarketing, das Konsumenten zum Kauf und Wiederkommen motiviert, gleichzeitig aber wenig Mitarbeiterinsatz und finanzielle Ressourcen erfordert“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter Andreas Unger die Vorteile.

Die neueste Innovation, die 'Rubbelaktion', trägt dem Gamification-Trend Rechnung. Gewinnspiel-Lose lassen sich digital und spielerisch freirubbeln. „Ohne schmutzige Fingernägel als Folge“, schmunzelt Andreas Unger. Bereits Standard in der App sind QR-

Code-Kampagnen und -Gewinnspiele sowie automatisierte Rückwärts-, Geburtstags-, Neukunden- und 'Freunde werben Freunde'-Gutscheine. Die 'iCalendar Datei' spielt ihr Können rund um Event-Einladungen aus. Anmeldungen werden automatisch bestätigt und Erinnerungen rechtzeitig gepusht.

Auch bezüglich der Schnittstellen zieht die App weitere Kreise. Aktuell hinzugekommen sind Anbindungen an die im Bettenhandel verbreiteten Systeme 'TopM/elius6', die im Segment Schuhe relevanten 'Sontec B4Win' und 'Ariston HIS' sowie die neue 'Hiltes Web API'. Die vielfältigen Nutzen der Schnittstellen:

- Bestandskundendaten können aus WWS- und KIS-Systemen automatisch übernommen werden, eine Neueinpfege entfällt.
- Neukunden-Registrierungen in der App werden automatisiert an das Kassensystem übergeben.
- Kassenbons lassen sich digital in der App anzeigen.
- Dank WWS-Daten kann die Zielgruppen-Selektion je nach Kampagne abgestimmt auf das Einkaufsverhalten erfolgen.

- Kampagnen lassen sich transparent auswerten und analysieren.
 - Auch die EU-DSGVO-Einwilligung und -Dokumentation kann komplett digital über die App abgewickelt werden.
- Mehr Infos unter www.kunden-app.com. SH

Bereits realisierte System-Schnittstellen (weitere auf Anfrage möglich)

Advarics, Ariston/HIS, FEE, Hachmeister+Partner/KAP, Hiltes, Irics, Intelligix, Landau Software/Infoman, Limmersoft, Prohandel, Roququo/Futura, Sontec/B4Win, TopM/elius6, Value IQ, Standard Importer.

Alle Artikel über die BTE KompetenzPartner aus dieser und früheren Ausgaben finden Sie unter Praxistipps auf der Website www.bte-kompetenzpartner.de.

Sebastian Kiesow, Geschäftsführung Kiesow bags & travel, Kleve: „Wir haben unser Kundenbindungsprogramm im August 2021 mit der App digitalisiert und konnten bereits fast 50 Prozent unserer Stammkunden beziehungsweise sogar 75 Prozent der Top-Kunden überzeugen. Und die Zahl steigt weiter.“



Karl & Oliver Zentgraf, Geschäftsführung vom Schuhhaus Zentgraf, Eiterfeld:

„Im Juli 2023 gestartet, nutzen nach nur sechs Wochen bereits über 30 Prozent unserer Stammkunden die App. Klasse auch, dass die Schnittstelle zu unserem WWS unseren Wünschen entsprechend angepasst wurde.“



Paul Wilke, Teil der Geschäftsführung des Schuhhauses: Heim Müller, Knüllwald

„Seit Mitte Juni 2023 setzen wir die Kunden-App für zwei unserer Filialen ein. Mit der ersten Kampagne, einem automatisierten Welcome-Gutschein, konnten wir eine Kauf-Aktivierungs-Quote von über 55 Prozent erzielen.“

