Bonussystem

Bonussysteme kennt spätestens seit dem Erfolg von Payback in Deutschland jeder. Das Prinzip ist einfach. Der Kunde erhält für seinen Einkauf Punkte, die er anschließend gegen Bargeld oder Sachprämien eintauschen kann. Um möglichst viele Punkte – und damit möglichst attraktive Prämien – zu erhalten, wird der Kunde zum Wiederholungstäter. Und damit im besten Fall zum treuen Stammkunden.

Mit dem D&G-Versandhaus-System VS/4 können auch Sie schnell und einfach ein attraktives Bonussystem für Ihre Kunden erstellen. Dabei legen Sie ganz flexibel fest, wann wie viele Punkte gutgeschrieben werden und ob Ihre Kunden diese gegen eine Sachprämie einlösen oder als Guthaben verrechnen lassen können.

Aktivitäten

Jede Aktion, bei der Bonuspunkte gesammelt oder eingelöst wurden, ist im Register „Bonuspunkte“ im D&G-Versandhaus-System VS/4 übersichtlich dargestellt. Die komfortable Möglichkeit, einzelne Bonuspunkte auch nachträglich durch eine Buchung zu verändern, erlaubt ein Höchstmaß an Flexibilität.

Bieten Sie Ihrem Kunden in Problemsituationen, wie zum Beispiel bei einer Beschwerde wegen einer verspäteten Lieferung, doch einfach 50 zusätzliche Punkte als Wiedergutmachung an.

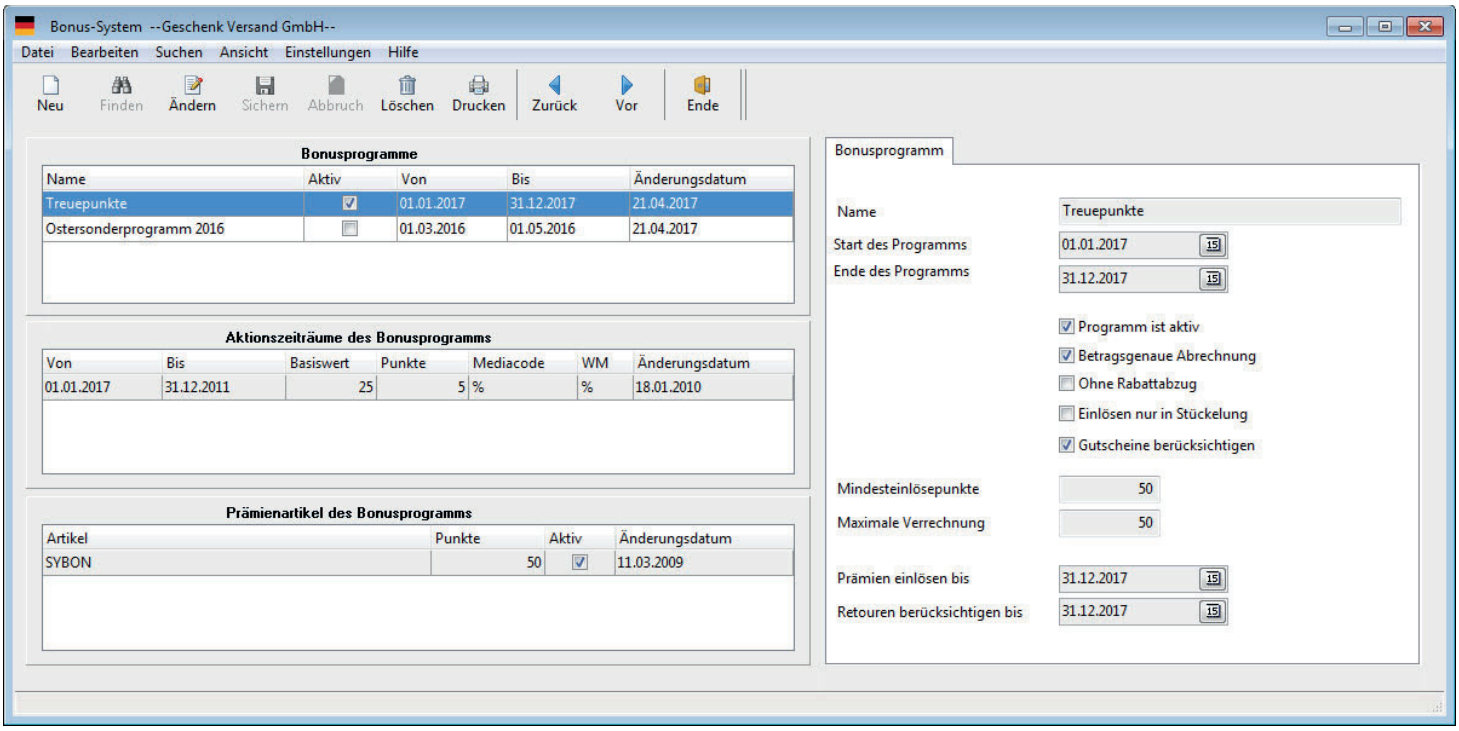
Ihrem Kunden wird die schnelle und unkomplizierte Lösung angenehm in Erinnerung bleiben und auch Ihre Buchhaltung wird sich freuen. Denn im Gegensatz zu einer nachträglichen Gutschrift fällt hier kein administrativer Aufwand an.

Enden die Bonusprogramme oder Einlösezeiträume, werden die aktuellen Punkte des Einzelkunden automatisch über den Reorganisationslauf gelöscht. So vermeiden Sie am Jahresende die Bildung von Rückstellungen für noch nicht eingelöste Punkte.

Auftragserfassung

Einfach und schnell ist die Übernahme der bisher erreichten Bonuspunkte in der Auftragserfassung. Direkt während der Bestellannahme können Sie Ihrem Kunden mitteilen, wie hoch sein Punktestand ist und ob seine bislang erreichten Punkte für einen Bonus/eine Prämie ausreichen.

Wenn vom Kunden gewünscht, kann mit nur einem Klick die jeweilige Prämie direkt in den Auftrag übernommen werden. Bei Retourensendungen entscheiden Sie, ob die Prämienpunkte rückerstattet werden.



Das Bonussystem im VS/4 bietet vielfältige Einstellungsmöglichkeiten.

Bonusverwaltung

In der Bonusverwaltung im VS/4 stehen Ihnen vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung, um Ihr Bonusprogramm individuell anzupassen.

- Beitragsgenaue Abrechnung (z. B. „Für jeden Euro Umsatz werden Punkte angerechnet“) oder Einlösung in Stückelung (z. B. „Pro 50 Euro Umsatz werden 10 Punkte vergeben“)
- Verwaltung mehrerer Bonusprogramme – auch gleichzeitig
- Unterschiedliche Zeiträume für Einlöse-/Gültigkeitsdatum
- Berücksichtigung von Gutscheinen
- Mindestpunkteeinstellung für die Einlösung

Prämienartikel

Es steht Ihnen völlig frei, ob Sie für Ihre Kunden einen Prämienartikel verwenden („Bei 200 Punkten erhalten Sie einen Schlüsselanhänger.“) oder doch lieber eine Guthabenverrechnung („50 Punkte bedeuten automatisch 5,00 € Rabatt“) ausloben. Am besten – testen! Deshalb können Sie auch unterschiedliche Programme zeitgleich aktivieren und die Wahl des jeweiligen Bonusprogramms über Werbemittel oder Mediacodes steuern.

Kontoauszüge

Tue Gutes und rede darüber: Informieren Sie Ihre Kunden entweder schriftlich oder per eMail über den aktuellen Punktestand. Ist diese Information zudem mit einem tollen Angebot verbunden („Ihr aktueller Kontostand beträgt 747 Punkte. Schon für 50 Punkte erhalten Sie einen kostenlosen Schlüsselanhänger!“ oder „Wussten Sie eigentlich, dass Sie bei Ihrem nächsten Kauf Ihr Guthaben von 747 Punkten anrechnen können?“), so steht dem Erfolg Ihres Bonusprogrammes nichts mehr im Weg. Natürlich kann der aktuelle Punktestand auch auf jede Kundenrechnung gedruckt werden.

Protokollierung und Selektion

Die Guthabeneinlösungen werden auf dem Warenausgangsjournal sowie auf dem Fibu-Übergabeprotokoll separat ausgewiesen. Die Anzahl der täglich neu vergebenen Prämienpunkte wird auf dem Fakturierungs-Protokoll mit ausgegeben. Zudem sind die Bonuspunkte ein Selektionskriterium.

Das Bonussystem im D&G-Internet-Shop

Möchten Sie Ihren Kunden auch im D&G-Internet-Shop die Möglichkeit bieten Punkte beim Kauf zu erwerben oder gar für Prämienartikel einzulösen, so ist das shopeigene Bonuspunkte-Prämiensystem genau das Richtige für Sie.

Dieses Zusatzmodul ist nahtlos in das VS/4 integriert. Punkte, die beispielsweise zur Einlösung für ein bestimmtes Produkt erforderlich sind, werden im VS/4 als Kriterium hinterlegt und automatisch an den Shop übertragen. Selbstverständlich können Sie im VS/4 auch hinterlegen, ob möglicherweise eine Zuzahlung erforderlich ist.

Der Shop weist die Merkmale direkt am Produkt aus, ohne dass eine manuelle Nachbearbeitung notwendig ist. Das VS/4 überträgt zudem die Punkte an den jeweiligen Artikel im Shop, die der Kunde für den Kauf des Produkts erhält. Die Darstellungsform kann von Ihnen im Rahmen der Designanpassung selbst festgelegt werden.

Produkte, die als sogenannte Prämienartikel definiert sind und vom Kunden mit seinen Punkten eingelöst werden können, sind von Ihnen mit der VS/4-Kategorieverwaltung bereits in ihre eigene Prämienartikel-Kategorie hinterlegt worden.

Beispielhafte Darstellung im D&G-Internet-Shop.

Und das Beste: Im Rahmen des standardmäßigen Adressenexports aus dem VS/4 an den Shop werden auch die kumulierten Bonuspunkte eines jeden Kunden in sein Kundenkonto übertragen. Damit weiß der Kunde sofort nach dem Login, wie viele Punkte er bereits gesammelt hat und kann sich seinen Prämienwunsch gleich im Shop erfüllen.

Import von Bonuspunkten

Das Zusatzmodul bietet außerdem eine Import-Schnittstelle, über die Bonuspunkte von Kunden komfortabel per CSV-Datei importiert und im VS/4 angelegt werden können. Über die Einstellungen des Bonuspunkte-Interface legen Sie dabei ganz einfach fest, welche Felder importiert werden sollen. Zwingend erforderlich sind die Adressnummer sowie die Punkte. Zusätzlich können

- die Rechnungsnummer
- die Aktion (z. B. Freundschaftswerbung)
- ein Informationstext sowie
- das Buchungsdatum

importiert werden.

In den Einstellungen wählen Sie außerdem aus, auf welches aktive Bonusprogramm die Punkte gebucht werden sollen. Selbstverständlich kann der Import auch automatisiert über den Aufgabenplaner erfolgen.

Tipps für ein erfolgreiches Bonussystem

1. Ihr Sortiment muss sich für Bonussysteme eignen. Wer nur exklusive und hochpreisige Uhren verkauft, wird mit einem Bonussystem künftig kaum Folgekäufe generieren können.
2. Ihr Bonussystem muss für den Kunden attraktiv sein. Nach drei bis vier Bestellungen sollte der Kunde spätestens die Möglichkeit haben, sich für seine Treue zu belohnen.
3. Prämien sind effektiver als Gutscheine – schließlich gibt es im Internet bereits unzählige Portale, auf denen man Gutscheincodes mit kleinen Rabatten für verschiedenste Onlineshops erhält. Sachgeschenke bieten hingegen nur wenige Shops an. Am besten lassen Sie Ihren Kunden wählen!

Voraussetzungen

- Bitte beachten Sie die aktuellen **Systemvoraussetzungen**.

Kosten

Artikel-Nr.	Position	Preis
01693	Einmalige Lizenzgebühr Bonussystem zzgl. Wartungsgebühren gemäß Wartungsvertrag	2.750,00 €
01551	Einrichtungspauschale für zusätzliche Mandanten je	150,00 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.
Unsere Leistungen erfolgen stets auf Basis unserer aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Praxisstart

- Das Zusatzmodul „Bonussystem“ wäre auch für Ihr VS/4 die perfekte Erweiterung? Sprechen Sie uns an! Christian Lautenschläger steht Ihnen für **Rückfragen und weitere Informationen** gerne zur Verfügung (c.lautenschlaeger@dug-software.de / +49 7243 344-0).
- Sobald Sie uns den **Auftrag erteilt** haben, Ihre Vertriebskanäle und Marketingaktionen analysiert und alle Details zur Einführung des Zusatzmoduls geklärt wurden, führen wir das Zusatzmodul in der Regel mit einer **Vorlaufzeit von 5-8 Wochen** bei Ihnen ein. Anpassungen über den Basis-Workflow hinaus sind auf Anfrage möglich.
- Für einen reibungslosen Start erhalten Sie durch Ihren Kundenberater vorab eine **telefonische Einweisung** in das Zusatzmodul. So steht dem erfolgreichen Einsatz in der Praxis nichts mehr im Weg.
- Gerne können Sie das Zusatzmodul über das folgende Formular direkt **beauftragen**.

Beauftragung

Hiermit beauftragen wir die Erweiterung des D&G-Versandhaus-System VS/4 laut Zusatzmodulbeschreibung um folgende Positionen:

Bonussystem

	Artikel-Nr.	Position	Preis
☐	01693	Einmalige Lizenzgebühr Bonussystem zzgl. Wartungsgebühren gemäß Wartungsvertrag*	2.750,00 €
☐	01551	Einrichtungspauschale für zusätzliche Mandanten je	150,00 €

Das Zusatzmodul soll in folgenden Mandanten zum Einsatz kommen: _____

Gewünschter Starttermin (bitte beachten Sie unsere Vorlaufzeiten): _____

Die genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Rechnungsstellung erfolgt nach funktionsfähiger Übergabe bzw. nach Bereitstellung. Rechnungsbeträge sind innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungserhalt ohne Abzug zu begleichen. Die Wartungsgebühr für die mit „*“ gekennzeichnete Position fällt im Rahmen Ihres Wartungsvertrages an und beträgt aktuell 16 % p. a. des Auftragswerts. Unsere Leistungen erfolgen stets auf Basis unserer aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

_____ (Ort/Datum)

_____ (Stempel/Unterschrift)

Bitte senden Sie die unterschriebene Beauftragung per Fax (+49 7243 344-44) oder eMail (info@dug-software.de) an uns zurück. Vielen Dank!

Sprechen Sie uns an!

D&G-Software GmbH
+49 7243 344-0
info@dug-software.de
www.dug-software.de