

Immer mehr Händler ersetzen Mailings mit App-Marketing

Die Vorteile: Hohe Kostenreduzierung, Effizienz und Zielgruppenselektion

Im letzten Jahr lancierte die Full-Service-Werbeagentur Hutter & Unger aus Wertingen, die zu den BTE-Kompetenz-Partnern zählt, die modular aufgebaute 'smart.+APP'. Inzwischen ist diese – in jeweils individualisierter Form – bereits bei einigen Händlern im Einsatz. „Und das wirklich sehr erfolgreich“, freut sich Andreas Unger, geschäftsführender Gesellschafter von Hutter & Unger. Intersport Wohlleben aus Dörfles-Esbach gehört ebenso zu den Anwendern wie z.B. das Modehaus Diehl in Lörrach, Hempel in Wolfsburg oder Messerich in Bitburg. „Zehn Prozent der Stammkunden, so unsere Erfahrung, installieren die App innerhalb der ersten acht Wochen. Nach weiteren zwölf Wochen sind es schon fast 20 Prozent. Die Akzeptanz ist bei den Konsumenten so hoch, weil ihnen die App überzeugende Mehrwerte bietet“, ist der Agentur-Chef überzeugt.

Fast jeder Deutsche nutzt ein Smartphone und hat es immer dabei. Daher ist es aus Sicht von Andreas Unger nur logisch, es zum neuen Dreh- und Angelpunkt der Kundenbindung zu machen. Die Hutter & Unger-App, die allen interessierten Händlern offensteht, ist auf Android- und iOS-Geräten nutzbar. Sie beinhaltet nicht nur die Kundenkarte in Form von QR-Code oder Barcode, und löst damit die Plastikarte im Portemonnaie ab. Durch die automatisierte Kampagnen-Steuerung eröffnen sich dem Händler zudem neue, effiziente und kreative Möglichkeiten im Marketing.

Unter anderem können, abgestimmt auf den jeweiligen Einkaufsvorgang, automatisch

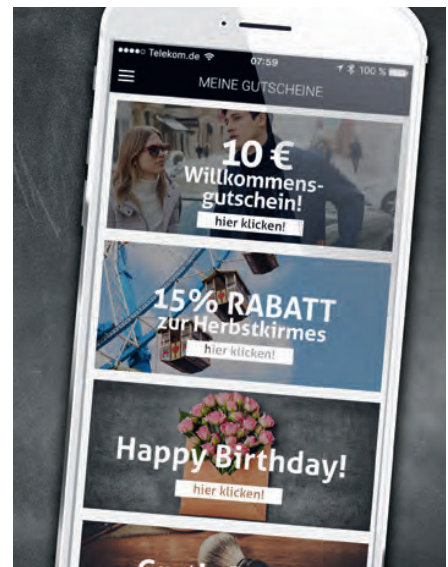


Andreas Unger, Werbeagentur Hutter & Unger: „Die Response-Quoten der Push-Nachrichten erreichen das Niveau postalischer Mailings.“

Verstärker, Push-Nachrichten oder Umfragen ausgelöst werden. Die Push-Mitteilung über die App ersetzt dabei das klassische Mailing. „Die Response-Quoten liegen – je nach Inhalt – zwischen fünf und 50 Prozent. Sie sind damit vergleichbar mit postalischen Mailings, bei gleichzeitiger Minimierung der Ausgaben. Denn der Gestaltungsaufwand sinkt enorm, und es fallen keine Porto- und Druckkosten an. Gegenüber dem ebenfalls preiswerten Newsletter-Marketing per E-Mail sind die Push-Mitteilungen deutlich wirkungsvoller“, berichtet Andreas Unger. Voraussetzung für volle Effizienz: Die Kampagnen können auf Basis

Die smart.+APP Features:

- Smartphone mit Kundenkarte in Form von QR-Code oder Barcode ist immer dabei
- Automatisierte Kampagnen-Steuerung
- Direkte Erreichbarkeit des Kunden via Push-Funktion
- Aussteuerung von Gutscheinen, Coupons, Rabatten, Bonus-Checks etc.
- Zustellung von Event-Einladungen inklusive Anmelde-Funktion + Gästeliste für den Händler
- Personal-Shopping-Funktion (Terminvereinbarung)
- Letzte Einkäufe können eingesehen werden, inklusive Online-Feedback-Funktion
- Hohe Aktualität durch News-Funktion
- und weiteres mehr



Die 'smart.+APP' von Hutter & Unger wurde bereits in mehreren Mode- und Sporthäusern erfolgreich eingeführt.

der KIS-Daten selektiert und gesteuert werden. Die smart.+APP von Hutter & Unger bietet Schnittstellen zu den gängigen KIS. Noch mehr Infos zur App: www.hutter-unger.de/app.sh

Hutter & Unger Schnittstellen für folgende KIS/WWS:

Advarics, Futura4Retail, Hiltes, Höttl, Intersys (Intersport), Prohandel

Die Nutzen für den Händler:

- Portoeinsparung
- keine Druckkosten
- Effizienz durch automatisierte Kampagnen
- extrem kurzfristige Aktionen möglich
- Stammkunden direkt überall erreichbar
- viele neue Mehrwerte

Diese und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie im Internet unter www.bte-kompetenzpartner.de.