



**Couponing:
Powerhour
2025**

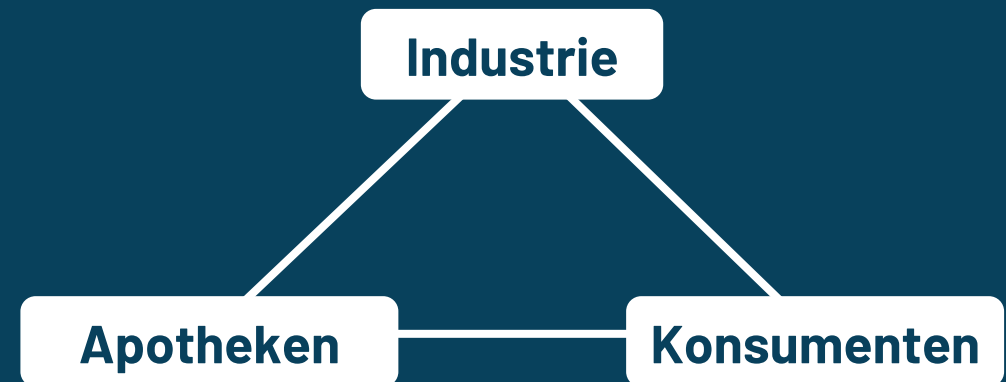
Herzlich willkommen

Unser Fokus

Unser Ziel ist es den stationären Apotheken Markt in Österreich auf ein neues Digitalisierungs-Level zu heben, um für Apotheken, Hersteller und Konsumenten Win-Win-Win Situationen zu schaffen.



 **APOVERLAG**
WIN-WIN-WIN



Couponing ist nicht mehr aus der Verkaufsförderung wegzudenken

Couponing 2024 – bis dato in Österreich

ca. 1.450

Apotheken
(Mrz. 2025)

**97% technische
Verfügbarkeit**

> 1.401

aktive Apotheken
2024-dato

ca. 1.398

Apotheken nutzen
eCouponing

Rabattwerte

6.791.134 €

Warenkorbumsatz mit Couponing

86.774.175 €

Warenkorbabsatz mit Couponing

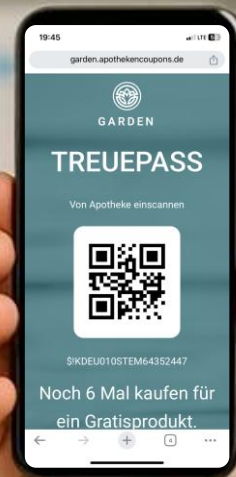
5.823.023

Ø Clearings
je Apotheke.

1.004

**Kunden
kennenlernen
& binden**

APOVERLAG
in Kooperation mit
KYTE-TEC



ZUM TREUEPASS



Ihr Nutzen



automatisiert und digitalisiert

- ✓ **Kundenbindung** – Ein Treuepass motiviert Kunden dazu, regelmäßig beim selben Anbieter einzukaufen.
- ✓ **Höherer Umsatz** – Stammkunden kaufen oft mehr und häufiger als Gelegenheitskunden.
- ✓ **Wettbewerbsvorteil** – Unternehmen können sich von der Konkurrenz abheben, indem sie exklusive Vorteile anbieten.
- ✓ **Daten & Analysen** – Unternehmen erhalten wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten und können gezielter werben.
- ✓ **Mundpropaganda** – Zufriedene Kunden empfehlen das Programm weiter und bringen neue Kunden.
- ✓ **Bessere Kundenkommunikation** – Durch regelmäßige Updates über Treuepunkte oder Sonderaktionen bleiben Kunden informiert und engagiert.
- ✓ **Geringere Marketingkosten** – Bestandskunden zu halten ist oft günstiger als neue Kunden zu gewinnen.

Der Treuepass wird auf Sammelbasis gestaltet

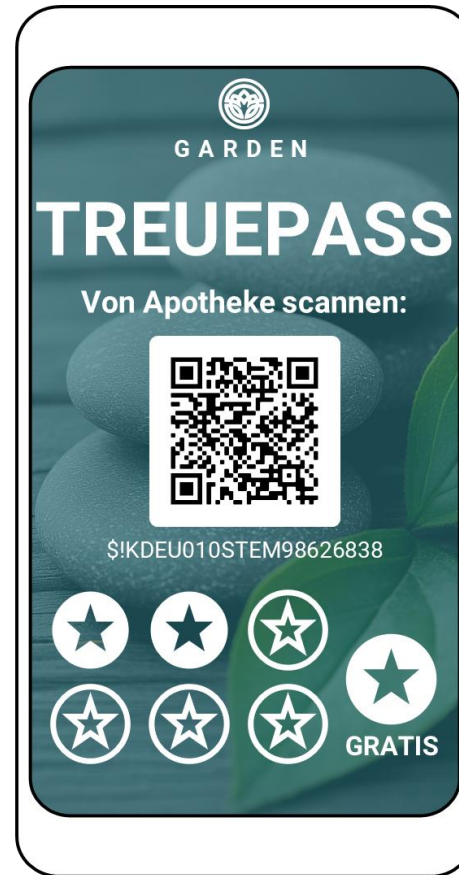
Möglichkeiten:

- Ausgewählte Einzelprodukte oder das gesamte Sortiment
- Anzahl der gekauften Produkte oder dem generierten Umsatz

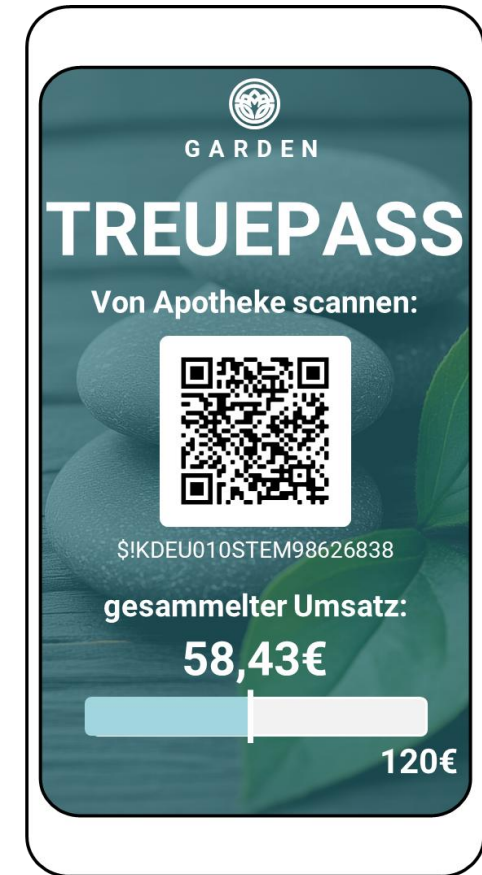
Incentivierung:

Kunden können durch attraktive Belohnungen motiviert werden, wie z. B.:

- Fester Rabattbetrag (€)
- Prozentualer Rabatt (%)
- Gratisprodukt (100 % Rabatt)



Bsp.:
Produktkäufe sammeln



Bsp.:
Umsatz sammeln

Wie kommt der Treuepass zum Kunden?

als haptischer
Treuepass



als
Regalwobbler

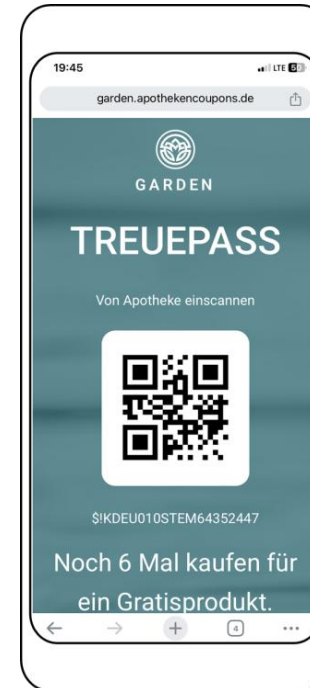


als
Link



garden.deinegutscheine.at

Von der analogen Karte zum digitalen Treuepass



Einzigtiger Link pro Karte:

Jede Karte führt über einen individuellen Link auf eine spezifische Landingpage.

Digitale Integration:

- Die Landingpages werden von KYTE-TEC bereitgestellt und können nahtlos in bestehende Apps oder Webseiten integriert werden.
- Durch die digitale Verknüpfung ist eine medienbruchfreie Nutzung möglich.

Online-Bewerbung:

Die Landingpages können zusätzlich über digitale Kanäle beworben werden, um Reichweite und Nutzung zu erhöhen.

Der digitale Treuepass

Einfache Aktivierung:

Nutzer*innen geben einmalig ihre E-Mail-Adresse an und stimmen den Datenschutzbestimmungen zu.

Vielseitige Nutzung:

Der Treuepass kann auf dem Smartphone genutzt werden:

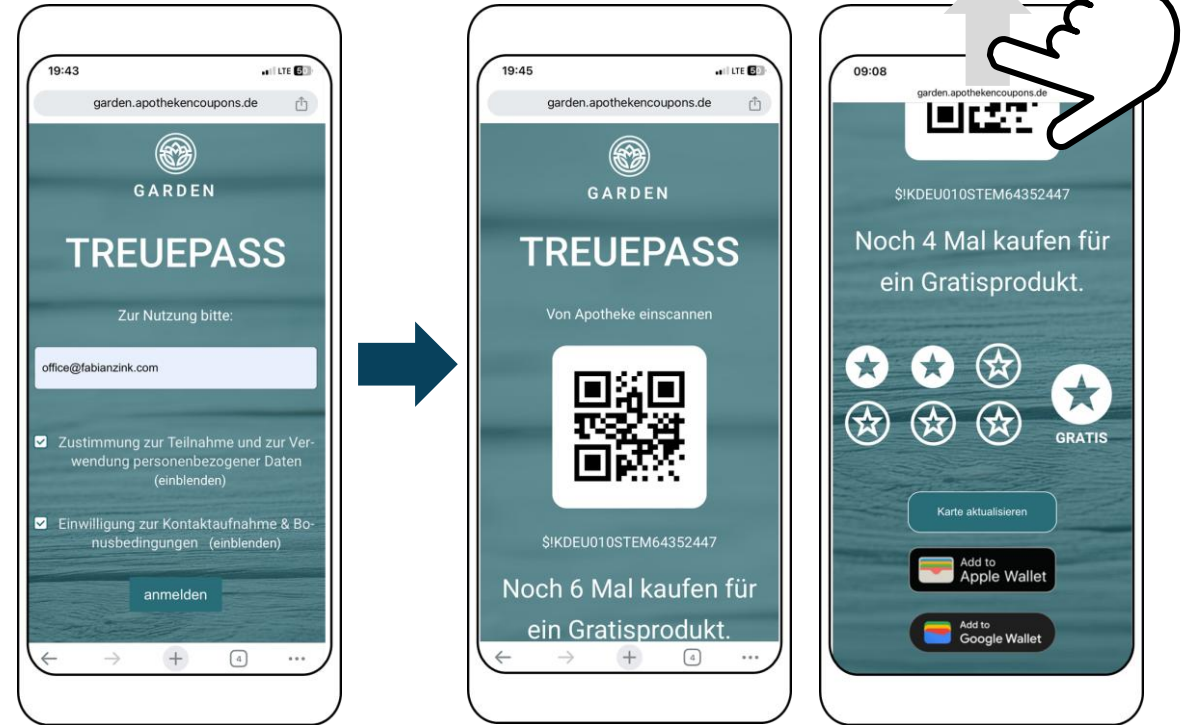
- Als Web-App
- In einer bestehenden App
- Als Wallet-Integration

E-Mail-Integration:

Die erfassten E-Mail-Leads können direkt in das CRM-System des Anbieters überführt werden.

Komplettes Tracking:

KYTE-TEC trackt die gesamte Customer Journey mithilfe von **MATOMO**.
Die Trackingplattform steht optional als Mandantensystem zur Verfügung.



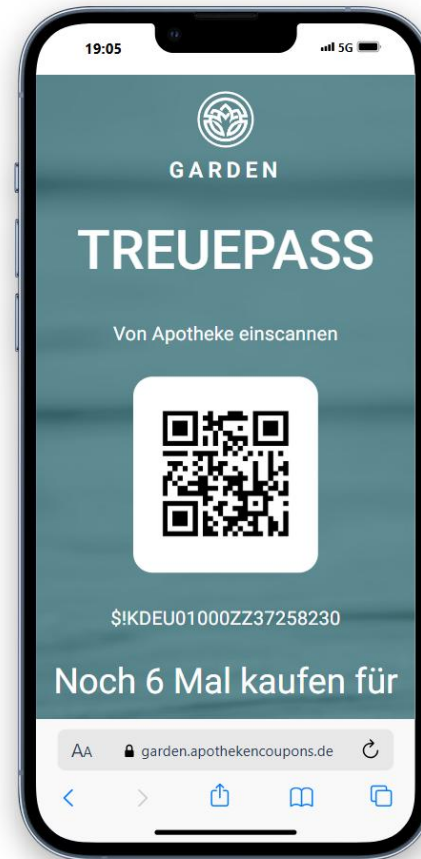
Design im Look & Feel der Marke.

Standard Designanpassungen:

- Logo
- Hintergrund
- Farben
- Schrifttyp

Weitere Layoutanpassungen sind kostenpflichtig (ab 2.000 € je Umfang)

Was passiert dann auf dem Smartphone?



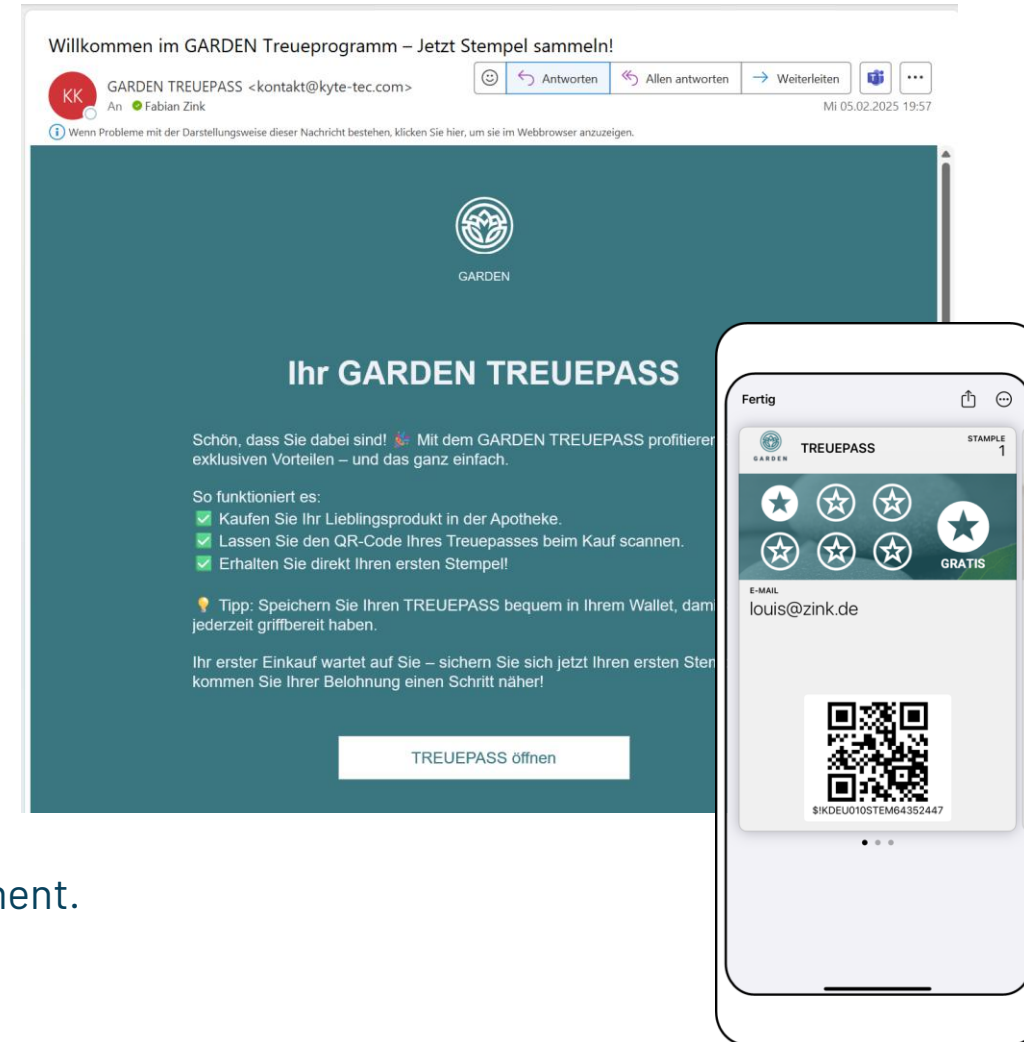
Mit automatisierter Ansprache per E-Mail und Wallet-Notification

Automatische Benachrichtigungen:

- Nutzer*innen erhalten während ihrer gesamten Customer Journey gezielte Nachrichten per E-Mail oder Wallet-Notification.
 - a) **Nach Kauf und Einlösung eines Stempels:** Bestätigungsnachricht.
 - b) **Bei Inaktivität:** Erinnerung nach einem bestimmten Zeitraum ohne Nutzung des Treuepasses.
 - c) **Vor dem letzten Stempel (5):** z.B. „Herzlichen Glückwunsch! Mit dem nächsten Kauf erhalten Sie ein Produkt Ihrer Wahl gratis“
 - d) **Nach vollständigem Pass (6):** z.B. „Vielen Dank für Ihre Treue. Willkommen zur Bronze Mitgliedschaft! Hier (Link) können sie Ihren Treuepass Bronze aktivieren“

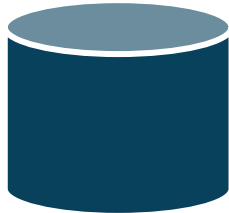
Effiziente Kundenbindung:

- Automatisierte Nachrichten steigern die Transparenz und Involvement. Sie fördern die Aktivität und halten den Kunden gebunden.



Hosting und E-Mailing TREUEPASS

Dedizierter
Webserver für
KYTE-TEC
gehostet in
Deutschland



mit dedizierter
IP-Adresse



Kunde schaltet Subdomains für KT-Webserver IP-Adresse frei:

z.B.

- TREUEPASS: garden.deinegutscheine.at
- BONUSPASS: garden-bonuspass.deinegutscheine.at

Subdomains von deinegutscheine.at, rufen die Inhalte vom KT-Webserver ab.
Verantwortlich für die Webseite ist KYTE-TEC im Auftrag des Kunden.

E-Mail Versand

- findet über einen anerkannten, DSGVO konformen E-Mailprovider statt.
- Absender ist beliebig nach Freischaltung des URL-Inhabers einstellbar.

Was müssen Sie uns liefern?

- ✓ PZN-Liste der Treueprodukte
- ✓ Festlegung der Sammellogik
- ✓ Einlöse Zeitraum
- ✓ Festlegung: einfach oder Mehrfachnutzung per E-Mailadresse
- ✓ Ggf. Festlegung der teilnehmenden Apotheken
- ✓ Logo
- ✓ Hintergrund
- ✓ Farben
- ✓ Schrifttyp
- ✓ Impressum
- ✓ E-Mail-Texte
- ✓ Ggf. Auflage für haptische Karten
- ✓ Ggf. Texte für haptische Karten
- ✓ Ggf. Bilder für haptische Karten

Kostenübersicht

Treuepass

9.500 €

Set-Up & Betrieb für 12 Monate
Verlängerung weitere 12 Monate 5.000 €
zzgl. Benutzerverwaltung je Pass **0,25 €**
zzgl. je Produktverkauf **0,20 €**

- Einrichtung Treuepass & Testing
- Einrichtung Web-App und autom. E-Mailing
- Einrichtung Wallet autom. notifications
- Designanpassungen: Logo, Hintergrund, Farben, Schrifttyp
- Weitere Layoutanpassungen sind kostenpflichtig (ab 2.000 € je Umfang)
- Einrichtung Apotheken & Kundensupport
- Betrieb Web-App & Wallet Infrastruktur
- Clearing & Abrechnung mit Apotheken
- Apotheken & Kunden Supporthotline
- Druck & Versand (eine Adresse frei Haus)
- Standard PowerBI Report
- Laufzeit beliebig

Budgetkalkulation

Anzahl max. Produktkäufe je Pass	7
Min. Kosten pro Pass (bei 1 Kauf)	0,25 €
Max. Kosten pro Pass (bei 7 Käufen)	1,65 €
Anzahl aktivierter Pässe	10.000
Gesamte Aktivierungskosten	2.500 €
Anzahl eingelöster Pässe	3.000
Clearingkosten für eingelöste Pässe	4.200 €
Anzahl nicht eingelöster Pässe	7.000
Nutzungsquote (Ø Einlösungen je Pass)	0,5
Clearingkosten für nicht eingelöste Pässe	4.200 €
Gesamte variable Kosten	10.900 €
Einmalige Set-Up Kosten	9.500 €
Gesamtkosten	20.400 €

Übersicht

Gesamte verkaufte Produkte	41.993
Gesamtkosten pro verkauftes Produkt	0,49 €
Variable Kosten pro verkauftes Produkt	0,26 €
Anzahl gegebene Rabatte	3.000

(zur Einführung jedoch 2025 gratis)

Kontakt APOVERLAG

Stefan Mitterer, MSc

Leitung Medienverkauf Print

T +43 1 402 35 88-544

M +43 664 100 37 74

F +43 1 402 35 88-541

stefan.mitterer@apoverlag.at

Sieglinde Pöschl

Senior Account Management Medien Print

T +43 1 402 35 88-544

M +43 664 96 76 214

F +43 1 402 35 88-541

sieglinde.poeschl@apoverlag.at