



# Couponing

Dr. Müller Treuhand GmbH

Autor: Stefan Donner

# Agenda

- ▶ Couponing – allgemein
- ▶ Kosten des Couponing
- ▶ Wirkung des Couponing
- ▶ Ausgestaltung von Coupons
- ▶ Rechtliche Grenzen des Couponing
- ▶ Praxisbeispiele



# Couponing allgemein



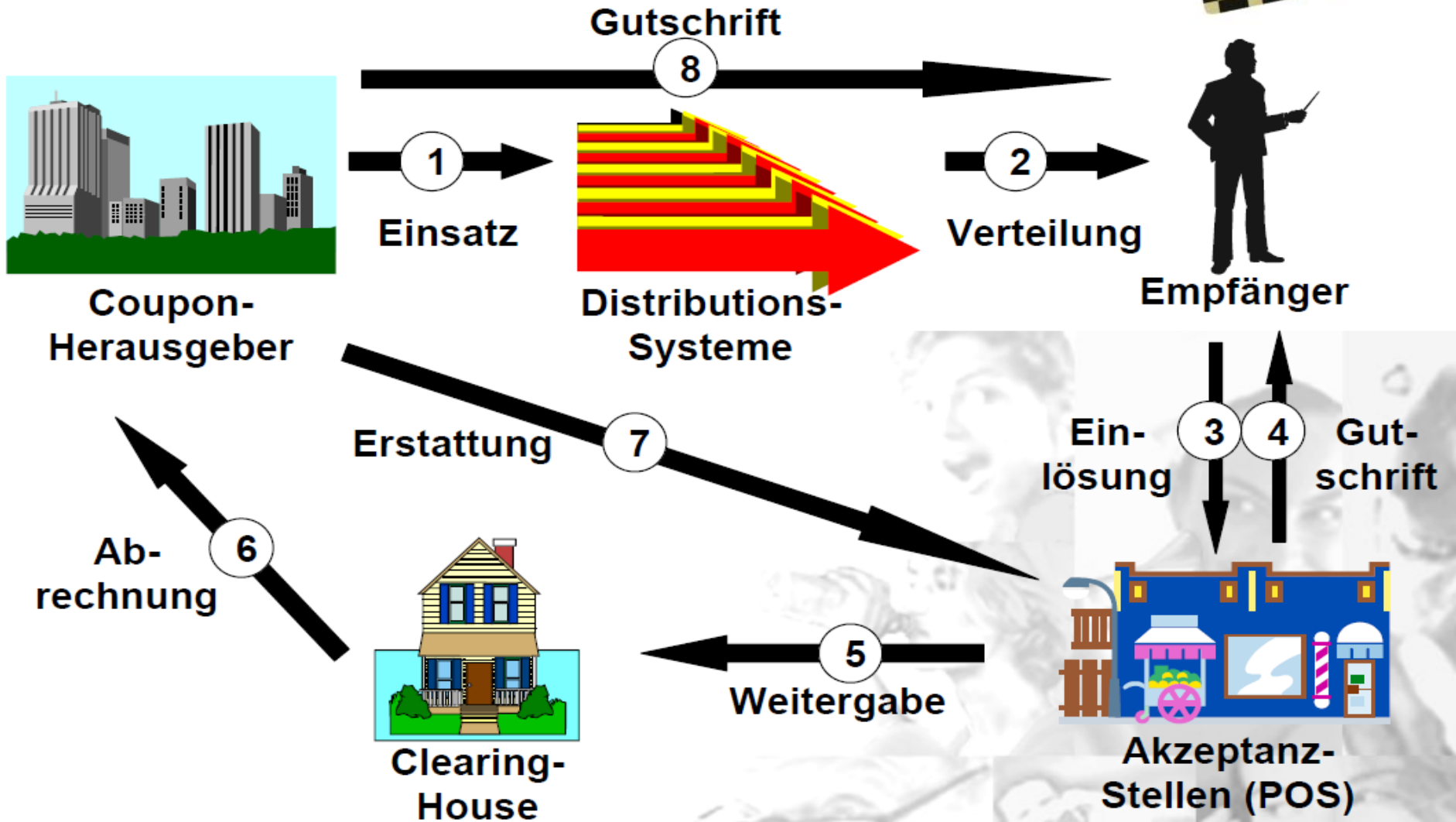
- ▶ Was ist Couponing?
  - Unter Couponing versteht man die zielgerichtete Planung und Konzeption, Durchführung und Kontrolle von Couponaktionen mit dem Ziel, das Marktgeschehen im Sinne eigener Zielsetzungen zu beeinflussen

# Couponing allgemein

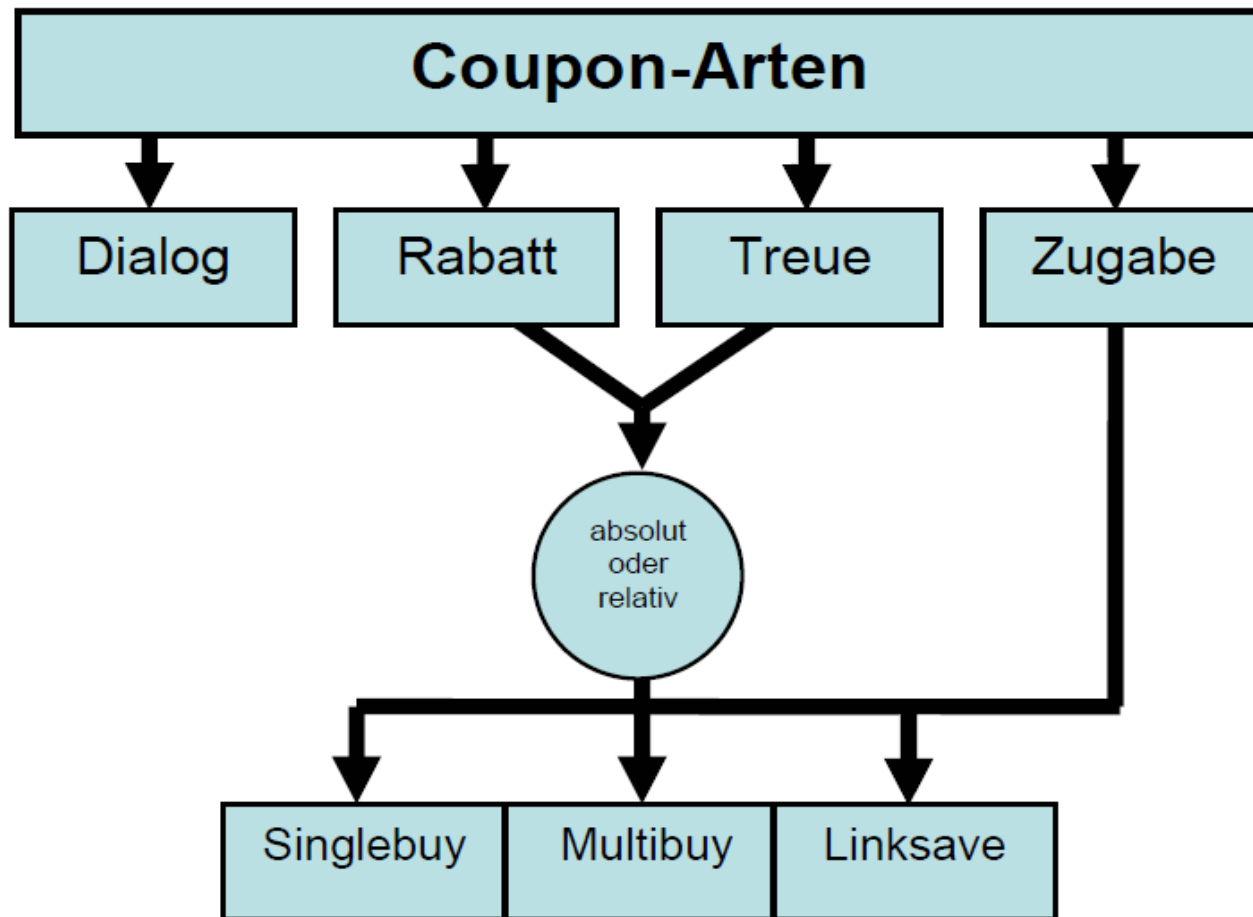


- ▶ Was ist ein Coupon?
  - Ein Coupon räumt den Empfängern das zeitlich befristete Anrecht ein, bei Einlösung und Erfüllung von möglicherweise enthaltenen Bedingungen einen Rabatt zu erhalten

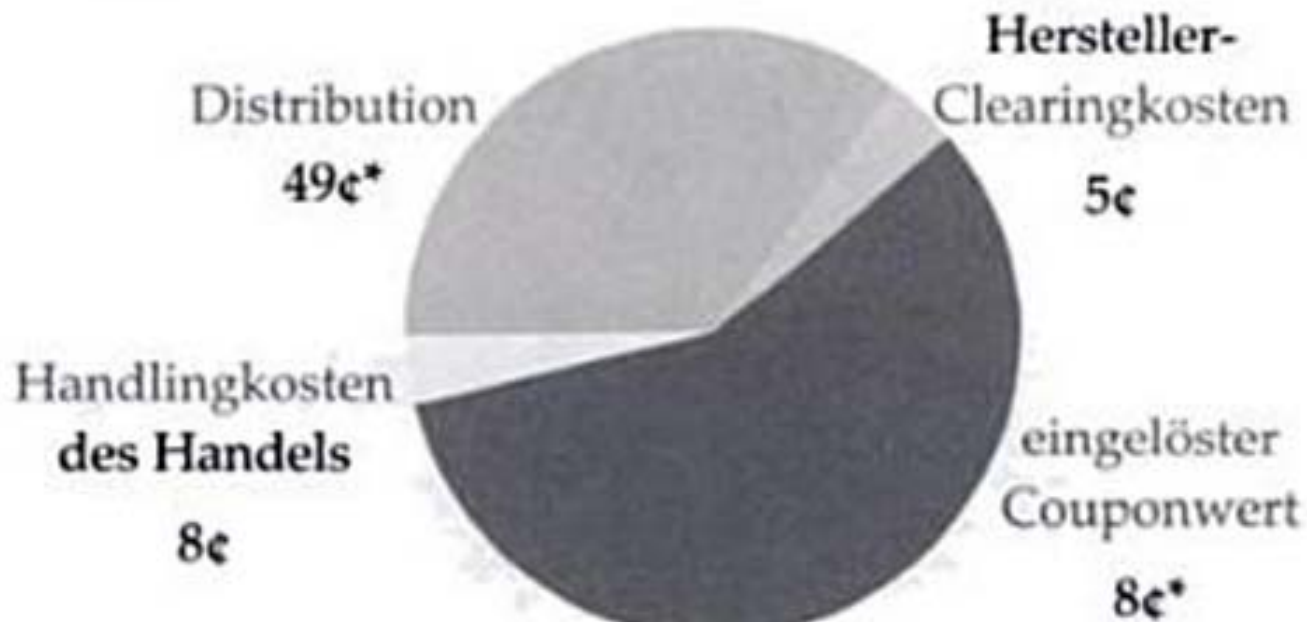
# Couponing allgemein Prozessablauf



# Couponing allgemein

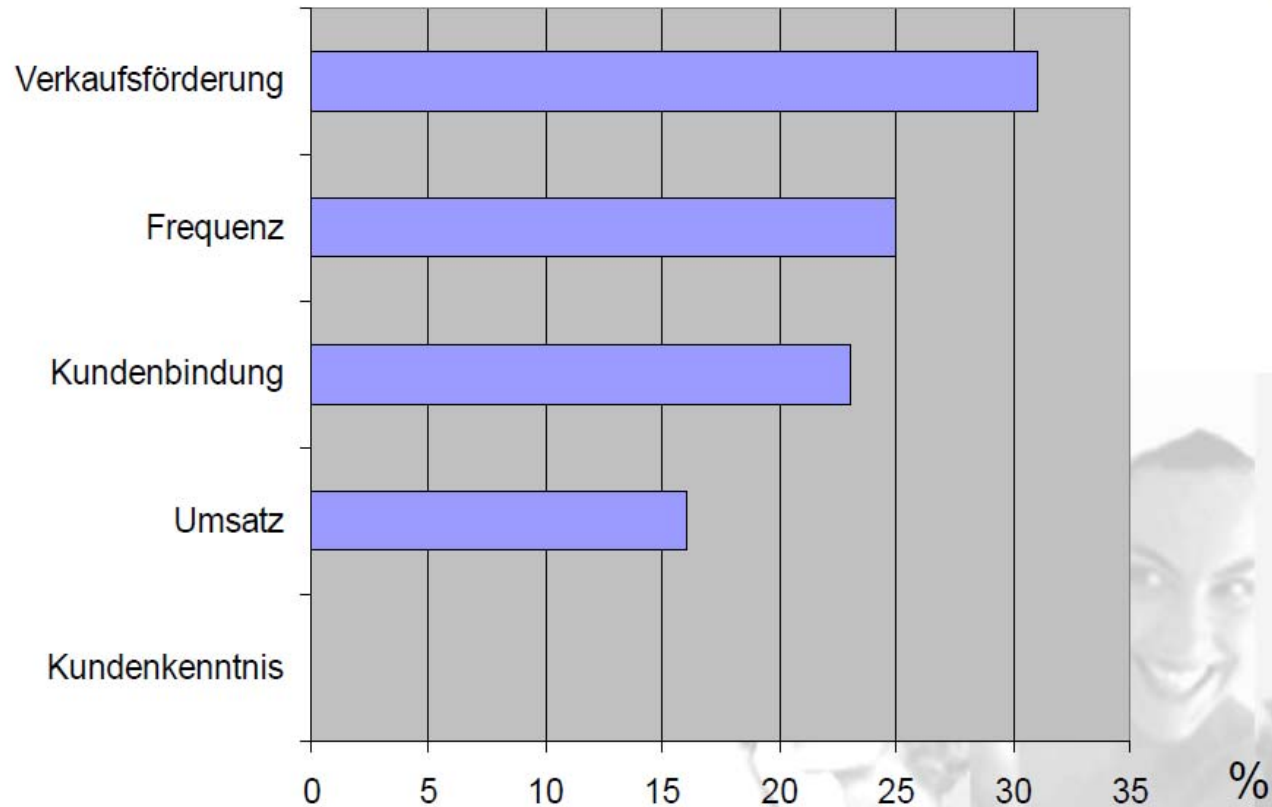


# Kosten des Couponing



\* Durchschnittswerte

# Wirkung des Couponing



(Quelle: Loyalty Management + Communications GmbH, Couponing in der Praxis, 05/2002; Experteninterviews)



# Wirkung des Couponing



- ▶ Nutzen für Hersteller
  - Absatzförderung
  - Markttransparenz
  - Markenbindung
  
- ▶ Nutzen für Handel
  - Abverkauf steigern
  - konstante Handelsspanne
  - Neukundengewinnung

# Ausgestaltung von Coupons



- ▶ Erster Schritt: Konzeption
  - Ziel der Aktion
  - Rahmendaten
  - Einbindung in das Marketingkonzept
  - Zeit- / Projektplan
  - Verantwortliche(r)
  - Workflows
  - Kalkulation der Gesamtkosten

# Ausgestaltung von Coupons



- ▶ Zweiter Schritt: Gestaltung
  - für sich sprechender Titel: Rabattcoupon, Gutschein...
  - Wert in Euro oder Prozent
  - Absender/Ausgeber
  - Gültigkeit/Verwendungszeitraum
  - Einlösebedingungen
  - Einlöseort/Filialen/Partner
  - Individualisierung oder Massencoupon
  - Nummer/Barcode oder EAN-Code
  - Bei Produktcoupons: Abbildung, genaue Bezeichnung des Produktes
  - Markierung zum Ausschneiden

# Rechtliche Grenzen des Couponing



- ▶ Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen  
§§ 3 ff. UWG
- ▶ unklare und unwahre Preise – §§ 1, 2 PangV
- ▶ Verstoß gegen Bundesdatenschutzgesetz

# Praxisbeispiel Easy Entrance-System



## Toilettennutzer



50% der Toilettennutzer konsumieren nichts.  
Einnahmen durch Toilettegebühr  
(€ 0,50 / Person)



50% der Toilettennutzer lösen den Payback-Coupon ein  
(Durchschnittsumsatz pro Coupon:  
€ 0,75 bis € 1,10)



Gesamteinnahmen mit Easy Entrance System

|           |         |          |                    |                     |
|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Täglich   | 500     | € 125    | € 187 - 275        | € 312 - 400         |
| Monatlich | 15.000  | € 3.750  | € 5.610 - 8.250    | € 9.360 - 12.000    |
| Jährlich  | 182.500 | € 45.625 | € 68.255 - 100.375 | € 113.880 - 146.000 |

# Praxisbeispiel „for me“ – *P&G*



- ▶ Couponheft an 2 Mio. Haushalte
- ▶ Laufzeit: 8 Wochen
- ▶ 45 Akzeptanzstellen
- ▶ 1,5 % Einlösequote

- ▶ Werbeeffekt
- ▶ Umsatzplus

**for me:** ... zusammen mehr vom Leben **bis 35 € Rabatt** for-me-online Gutschein **sofort einlösen**

**Info**

**for me:** ... zusammen mehr vom Leben **Olaz Probe gratis** for-me-online Gutschein **sofort einlösen**

**Info**

**for me:** ... zusammen mehr vom Leben **3 Euro sparen** for-me-online Gutschein **sofort einlösen**

**Info**



Vielen Dank!  
Ende!