



Logistik Marketing
Statistik Bonitätsprüfung
E-COMMERCE
Payment Auktionen
Chansysteme

news.

30. März 2010

Interview mit COUPIES – mobiles Couponing

Kürzlich prognostizierten wir ja, dass die sogenannten Groupon-Dienste wie CityDeal oder DailyDeal vor allem dann durch die Decke gehen könnten, sobald sich Location Based Services (LBS) in der Breite durchgesetzt haben.

Mit einem etwas anderen anderem Geschäftsmodell versucht sich das für die "Business-Idee 2010" vorgeschlagene Unternehmen COUPIES am mobilen Couponmarkt durchzusetzen. Tom Engel von COUPIES stand uns für ein Interview Rede uns Antwort. Dabei gab er uns auch einen Einblick wie mobiles Couponing den Handel verändern könnte.

1.) Was ist Euer Kernprodukt/-thema?

COUPIES ist Mobile-Couponing, d.h. wir haben eine mobile Plattform entwickelt, über die Unternehmen Coupons für Rabatt- oder Marketingaktionen einstellen und Konsumenten über ihr Mobiltelefon diese aussuchen und einlösen können. Das besondere daran: Bei der Einlösung am PoS muss keine zusätzliche Hardware eingesetzt werden.

2.) Wer nutzt Euer Angebot – Nutzer/Händler?

Unsere Kunden: KMUs (von Restaurants und Cafes, über Modegeschäfte und andere Shops und Dienstleister wie, Frisöre und Reinigungen bis hin zu regionalen Ketten wie MiMa) sowie große Unternehmen (Ketten wie KFC, Konzerne wie Toys'R'Us) und Hersteller (aus der Nahrungsmittel oder Konsumgüterindustrie).

Grundsätzlich ist COUPIES für fast alle Branchen geeignet. Die Erfahrung zeigt aber, dass sich unser Angebot für Gastronomie und vor allem fürs Shopping besonders gut eignet. Auch im Freizeit- und Kulturbereich (Kino, Schwimmbad, Zoo, Theater, etc.) kann unsere Anwendung sehr gut eingesetzt werden.

Für Handwerksbetriebe und Beratungsdienstleistungen eignen sich mobile Rabatt-Coupons zugegebenermaßen weniger.

Der Grundidee ist Spontankäufe zu erzeugen und Unterstützung zu bieten, wenn der Nutzer etwas gezielt sucht. Daher kann der Nutzer in unserer Applikation die Coupons auf seinen Standort bezogen regional eingrenzen oder in einer Listenansicht nach Rubriken sortieren.

Unsere Konsumenten sind alle Smartphone-Besitzer. Die Kernnutzer sind Männer und Frauen im Alter von 16 – 40 Jahren.

3.) Wohin geht Eurer Meinung nach die Entwicklung in Eurem Bereich in nächster Zeit?

Weg von reinem Mobile Advertising (im Sinne von mobilen Bannern) hin zu einem breiten Spektrum an Mobile-Marketing-Instrumenten, wie z.B. mobile Couponing, mobile soziale Netzwerke, etc. Spätestens wenn das mobile Internet zur Massen Anwendung wird, was nicht mehr lange dauert. Dafür sorgen die wachsende Verbreitung der Smartphones und die weiter fallenden Datentarife und Flatrates.

Hinzu kommt, dass Internet mehr und mehr spontan genutzt wird. Wie zum Beispiel während der Bahnfahrt, der Kneipentour oder der Wartezeit beim Arzt.

4.) Wie wird Euer Dienst den Handel verändern?

Der Handel wird mit mobile Couponing endlich von der zunehmenden Bedeutung des Internets und der Vernetzung profitieren können, da für den Handel bislang ungünstige Entwicklungen wie totale Preistransparenz und Online-Shops ohne Filialgeschäft mit geringeren Preisen wieder etwas entgegengesetzt werden kann.

Hierbei wird es wichtig sein, dem stationären Handel den Weg zur Nutzung des Internets als Verkaufskanal so einfach wie möglich zu machen. COUPIES ist ein solcher Weg. Unsere Händler können in wenigen Schritten ihre Gutscheine künftig über ein „Self Service-Tool“ einstellen und verwalten. Dabei kann er dann den Erfolg seiner Gutscheinaktionen live beobachten und gegebenenfalls nachschärfen. Eine unmittelbare Reaktion während einer Couponing-Aktion ist mit COUPIES erstmals möglich.

Man stelle sich nur einmal vor, unser Kunde betreibt zwei Läden, Lokale oder was auch immer – mit unserem Tool ist es künftig ein leichtes, zwei verschiedene Gutscheinaktionen zu testen und das weniger erfolgreiche auszutauschen.

Da wir die Zielgruppe der Kampagne sehr genau selektieren können, ist unser Dienst auch für Herstellerkampagnen ideal geeignet. So kann der Kampagnenbetreiber definieren, dass der Coupon nur Frauen im Alter von/bis angezeigt wird. Oder aber festlegen, in welchen Geschäften der Coupon eingelöst werden darf. Dann wird er auch nur für diese Geschäfte angezeigt.

Hierbei ist mit unserem System das Clearing, also der finanzielle Ausgleich zwischen Hersteller und Händler möglich. In der Regel bekommt ja das Geschäft, in dem der Coupon eingelöst wurde, den Gutscheinwert vom Hersteller zurück.

5.) Mit welchen Kosten muss der Händler bei Euch rechnen?

Unser Preismodell besteht aus einer geringer Grundgebühr und transaktionsabhängigen Kosten (0,50 – 1,50 Euro je eingelöstem Coupon).

Gemeinsam mit dem Kunden entwickeln wir eine Kostenstruktur, die ihm am besten passt (geringes Fixum, hoher performancebased-Anteil oder umgekehrt).

6.) Wie schätzt Ihr Eure künftige Entwicklung und die des potentiellen Marktes ein?

Natürlich sind wir noch nicht soweit wie in den USA, wo die Kinder schon Coupons aus den Zeitungen ausschneiden um zu sparen. Über dem Teich sind Coupons viel weiter verbreitet und es ist gelernt, mit Coupons einzukaufen.

Immerhin fiel bei uns erst 2001 das Rabattgesetz und nach und nach finden die Leute hier auch Gefallen am Shopping mit Rabatt-Coupons. Derzeit werden im Deutschland jährlich über 15 Mio. Coupons verteilt.

Setzt man dieser Zahl die Ausgaben im Mobile-Marketing – 1,2 Mrd. in 2009 – entgegen und berücksichtigt man, dass Couponing z. Zt. etwa 1% Anteil hat am Marketing-Mix ergibt sich ein Marktpotential von über 20 Mio. € für 2010 – Tendenz stark steigend!

7.) Sind die sog. Groupon-Clone für Euch Konkurrenz?

Nein, wie freuen uns darüber, dass die sogenannten Groupon-Dienste wie CityDeal, DailyDeal oder CooleDeals bundesweit für viel Aufmerksamkeit sorgen. Auch wenn diese ein anderes Geschäftsmodell als wir haben, hilft es sehr, das Thema Couponing in Deutschland bekannter zu machen.

8.) COUPIES ist zur Zeit nur in der Region Köln, Bonn, Düsseldorf verbreitet. Wie sieht Eure Expansionsstrategie aus?

Unseren Dienst wird es noch im April deutschlandweit in allen wichtigen Ballungszentren geben. Über andere mobile LBS-Anwendungen, wie den Metadienst Aloqa oder Aka'Aki werden wir künftig auch Coupons anzeigen können und haben so eine Reichweite von mehr als 400.000 Nutzern.

Vielen Dank für das Gespräch.

(Das Interview führte Peter Höschl mit Thomas Engel, Mitgründer von COUPIES)

► Suche (News)

Mehr suchen? Hier geht es zur [Suche über die gesamte Site](#)

► Newsletter abonnieren

- wöchentlich **alle neuen Artikel**, Tipps und Links für Ihr Onlinegeschäft frei Haus
- Zugang zu unserem Download-Bereich mit wertvollen Ratgebern, Praxisleitfäden und Fachartikeln.

Der Newsletter ist - wie alle unsere Angebote - natürlich kostenlos! Melden Sie sich noch heute an:

Keine Datenweitergabe!

Blog abonnieren

► Kommentare

Robert Zajonz zu Abmahnfalle Preisauszeichnung – wie Preissuchmaschinen darauf reagieren : Danke für die...

Robert Fischer, sandoba.de zu Abmahnfalle Preisauszeichnung – wie Preissuchmaschinen darauf reagieren : @Robert...

Martin Schröder zu Versandkostenfreie Lieferung oder besonders günstiger Versand – was kommt beim Kunden besser an?: ...

Richard Pfeiffer zu Versandkostenfreie Lieferung oder besonders günstiger Versand – was kommt beim Kunden besser an?: ...

Wilfried Bohnen zu Amazon setzt Händlern bei der Preisgestaltung Daumenschrauben an: Häufig ist die Resignation nach...

Hosting-Sponsor _____

 **ESTUGOianer**
und wo hostest Du?

Anzeigen _____

MONDO Shop®
eBusiness - Komplettsystem



- Onlineshop
- Warenwirtschaft
- Redaktionssystem

kostenlos testen

Shophosting
ganz entspannt.



ESTUGO.net

tradoria

3 in 1: ✓ Shoplösung
✓ Marktplatz
✓ Checkout

Jetzt anmelden unter www.tradoria.info

Kreditkartenakzeptanz
2,98 %
pro Buchung
0,29 €



Payment Partner
VISA

FINDOLOGIC
stop searching - find!

Die revolutionäre Such-Software für mehr Umsatz in Ihrem Shop!

Anzeigen _____

SECUPAY AG



Einrichtung & Monatsgebühr **€ 0,-**

100%
Zahlungsgarantie!

AuktionMaster

30 Tage für 0,00 € unverbindlich testen

www.auktionmaster.de

plentyMarkets

Die clevere eCommerce Komplettlösung!



www.plentysystems.de

es:shop

Ihr starker Partner für den Online-Handel



E-Business von ElectronicSales

Erster sein.

BLOOFUSION

Die Spezialisten für SEO und SEM

intelliAd

14 Tage kostenlos testen!

Der Turbo für Ihr SEM!
Bid-Management Software für alle Adwords-Kunden

MULTISTORE



- Per Mausclick Shops anlegen
- Unbegrenzte Anzahl an Shops und Artikel mit einer Verwaltung
- Ein Warenkorb für alle Shops

4SELLERS

Die Komplettlösung für Ihren Online-Handel

Cash-Ticket

Europaweit cash zahlen im Internet

www.cash-ticket.com

omeco



Einkaufen im Web wird immer einfacher

Verkaufen auch! omeco webshop

Radar.de

Wir finden einfach alles

Mit Radar neue Kunden gewinnen

Jetzt anmelden!

Kommentare (0)