



# Mikor és hogyan kuponozzunk?

## A kuponok ereje és fajtái



## A kezdetek...

Kampány	Időtartam	Használt vásárlás-ösztönzők	%-os kedvezmény mértéke	Egyéb kedvezmény	Marketing támogatás értékelése ötös skálán, ahol 1 a legalsó, 5 a legfelsőbb érték
<b>Helló Európa!</b>	3 hónap	Nyereményjáték, pontgyűjtés	10%	Nincs	5
<b>Almaszüret</b>	2 hónap	Pontgyűjtés	20%	4 termékre 50% kedvezmény	3
<b>Kedvezmények Világa</b>	Határozatlan idejű	Pontgyűjtés, kiegészítő promóciók	15%	Kéthavonta, majd havonta 16-20 kupon, forintális kedvezmény (átlagban 10% kedvezmény)	4

**NINCS ADATBÁZIS!!!**

## active beauty világa

active beauty  
világa

Programról röviden :

- Direkt marketing alapú törzsvásárlói lojalitás program
- 2009-ben indult, melynek több mint 1,3 millió tagja van
- Több mint 800 ezer fő, aki adott hozzájárulást DM-hez
- Közel 400 ezer fő aki adott hozzájárulást EDM-hez
- Folyamatos direkt kommunikáció a vásárlóinkkal

# active beauty világa

# active beauty világa



### Egy csapatban a pontbeváltásért!

**Mi a lényeg?**

- Vásárlás során megkaphatod a napi vásárlásodéért a pontbeváltást.
- A vásárlás után kiadunk egy táblát, hogy láthasd az összegyűjtött pontjaidat.
- A vásárlás összegének, ha megvásároltál többet a 1000 Ft-ot, a beváltásodért.
- A vásárlás összegének 10%-át, ha a termékért 1000 Ft-ot vagy annál kevesebbet vásároltál.
- A vásárlás összegének 10%-át, ha a termékért 1000 Ft-ot vagy annál kevesebbet vásároltál.
- A vásárlás összegének 10%-át, ha a termékért 1000 Ft-ot vagy annál kevesebbet vásároltál.

**Mit jelent még a vásárlás?**

- Ha vásárolsz valamilyen termékért, akkor az összegyűjtött pontjaidat megkapod, ha az összegyűjtött pontjaidat megkapod, ha az összegyűjtött pontjaidat megkapod.
- A beváltásodért az összegyűjtött pontjaidat megkapod, ha az összegyűjtött pontjaidat megkapod.
- A beváltásodért az összegyűjtött pontjaidat megkapod, ha az összegyűjtött pontjaidat megkapod.

**Felhívás a pontbeváltás ösztönzésére!**

Célunk az, hogy a 6 hónap közötti pontbeváltás 1000 Ft-ot, az összegyűjtött pontjaidat megkapod, ha az összegyűjtött pontjaidat megkapod.

**2009. szeptember 23-ig november 3-ig**

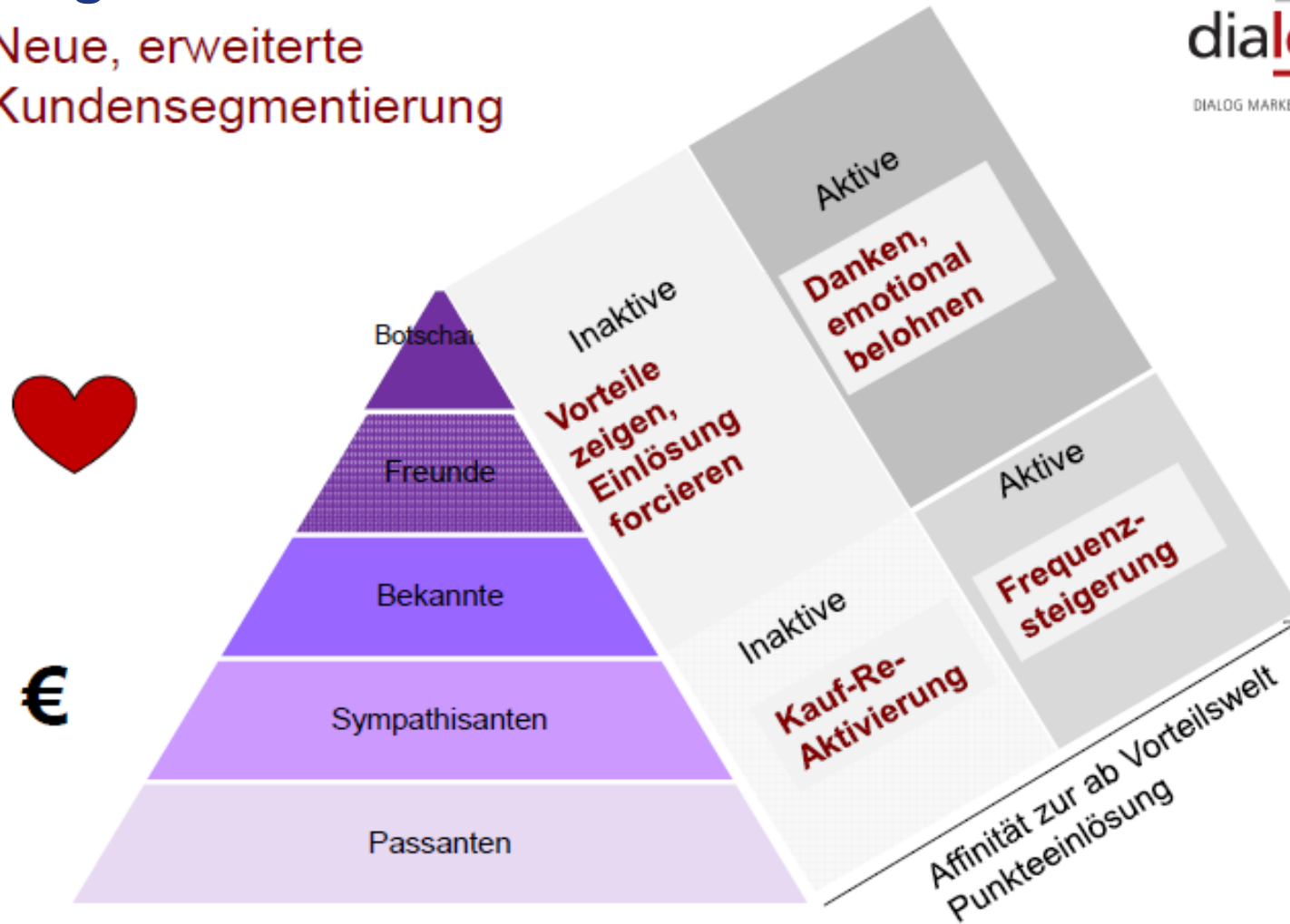
**Díjazás a csapatmunkáért érdemes az előtérrel több beváltást használni!**

**Küldd el a csapatmunkádat!**

**Eredményhirdetés: november 10-ig**

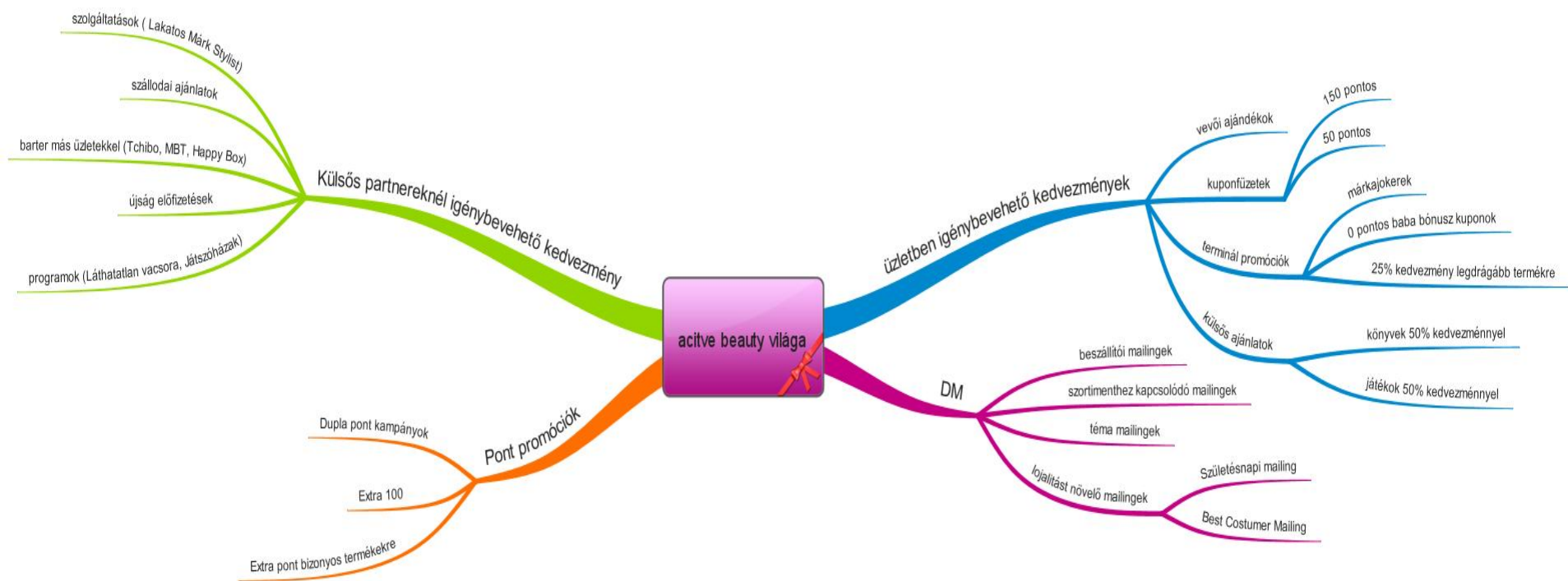
# Szegmentáció

Neue, erweiterte Kundensegmentierung



# Program elemei

**active beauty**  
világa



# Siker kulcsa, kinek mit? Szelekciós táblázat

active beauty  
világa

Szegmens	Csoport	Egészséges táplálkozás	Szépségápolás	Tavaszi nagytakarítás/ Háztartás	Parfüm	Arcápolás	Testápolás szőrtelenítés	Nyár (Védelem, Test és hajápolás)	Haj (Ápolás, Festék)	Mensworld	Bőrápolás
Árucsoport (WUB)				16, 18, 21, 24	500	206, 501	203, 202, 204, 200	306, 307	207, 209 ev 208	Gutschein-nennungen folgen	203, 205, 501
Kivétel azok akik a következő mailingből kaptak	<b>Minden mailingnél érvényes: azok a vásárlók akik a megjelenési idő előtt két hétben kaptak mailinget-kizárásra kerülnek</b>										
Botschafter	950 Pont felett /év	▼			▼		▼	▼		▼	
Freund	526 és 950 Pont között /év		▲			▼	▼			▼	
Bekannter	300 és 525 Pont között /év			▼		▼					▼
Sympathisant	150 és 299 Pont között /év			▼					▲		
Passant	1 és 149 Pont között /év										
Verlorener	Nem használta a kártyáját az utóbbi 26 hétben										
Neueinsteiger	Új belépő < 3 Hónap										
Összesen											

*„A törzsvásárlóinkkal folytatott személyre szabott kommunikáció összetéveszthetetlen segítség a döntésben és lehetővé teszi a vállalathoz való kötődést.”*

**Iránytű**



---

# Feleljünk meg a következő elvárásoknak

- A kedvezményrendszer legyen **átlátható**
- A program legyen **könnyen érthető** , **egyszerűbb** a vásárlók számára
- *A vásárlók személyre szóló kedvezményeket* tudjanak igénybe venni
- A vásárlók önmaguk tudjanak választani a kedvezményekből
- Az értékesítés és a vásárlók legyenek tisztában a változásokkal, ismerjék az új alkalmazásokat, lehetőségeket

# Igénybe vehető kedvezmények színtere

Infopulton elérhető  
kedvezmények



Kasszán keresztül is  
elérhető kedvezmények



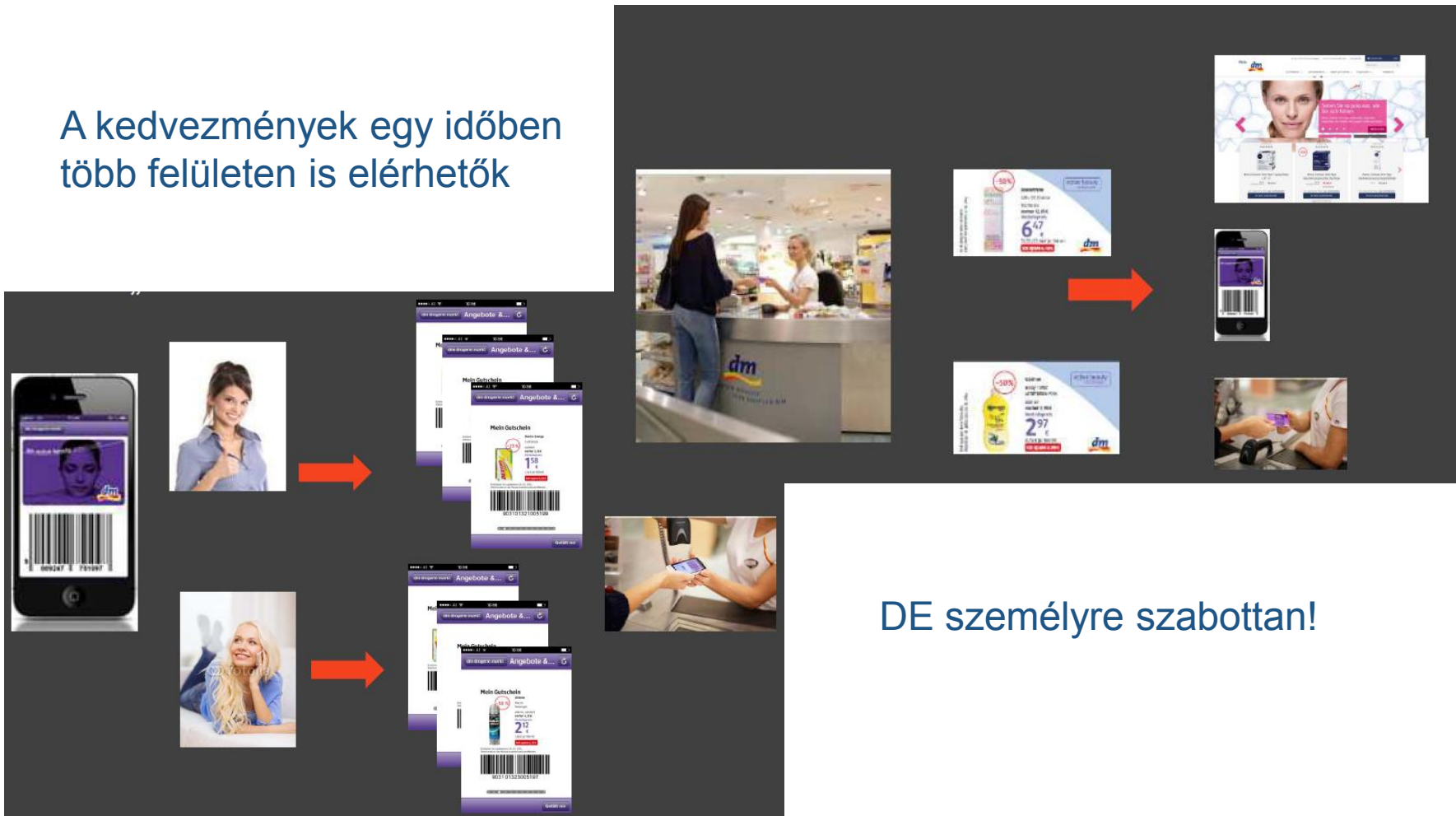
## Beválthatósági „Mátrix” tábla

	KUPON Termék .bker 25%	KUPON Márka .bker 15%, 25%, 50%	KUPON Szortiment .bker 25%	KUPON Termék kupon 25%, 50%, forintális	KUPON Vásárlási végösszegei 10%, 15%	Virtuális 1+1 (X+X)	Virtuális 1+1 (X+Y)	Virtuális 2+1 (2X+X)	Virtuális Xdb-tól olcsóbb	Pontpromóció
KUPON Termék .bker 25%	⊘	⊘	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓	⊘	✓
KUPON Márka .bker 15%, 25%, 50%	⊘	⊘	⊘	⊘	✓		✓	✓	⊘	✓
KUPON Szortiment .bker 25%	⊘	⊘	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓	⊘	✓
KUPON Termék kupon 25%, 50%, forintális	⊘	⊘	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓	⊘	✓
KUPON Vásárlási végösszegei 10%, 15%	✓	✓	✓	✓	⊘	✓	✓	✓	✓	✓
Virtuális 1+1 (X+X)	✓	✓	✓	✓	✓	⊘	⊘	⊘	⊘	✓
Virtuális 1+1 (X+Y)	✓	✓	✓	✓	✓	⊘	⊘	⊘	⊘	✓
Virtuális 2+1 (2X+X)	✓	✓	✓	✓	✓	⊘	⊘	⊘	⊘	✓
Virtuális Xdb-tól olcsóbb	⊘	⊘	⊘	⊘	✓	⊘	⊘	⊘	⊘	✓
Pontpromóció	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	⊘



# Kuponok a gyakorlatban

A kedvezmények egy időben több felületen is elérhetők



DE személyre szabottan!

## Miért jó eszköz a törzsvásárlói kártya?

active beauty  
világa

A törzsvásárlói kártyákkal információt szerzünk a vevőkről és nem a lojalitásukat vesszük meg! A vevők lojalitása, semmiképp sem megvásárolható „árucikk”!

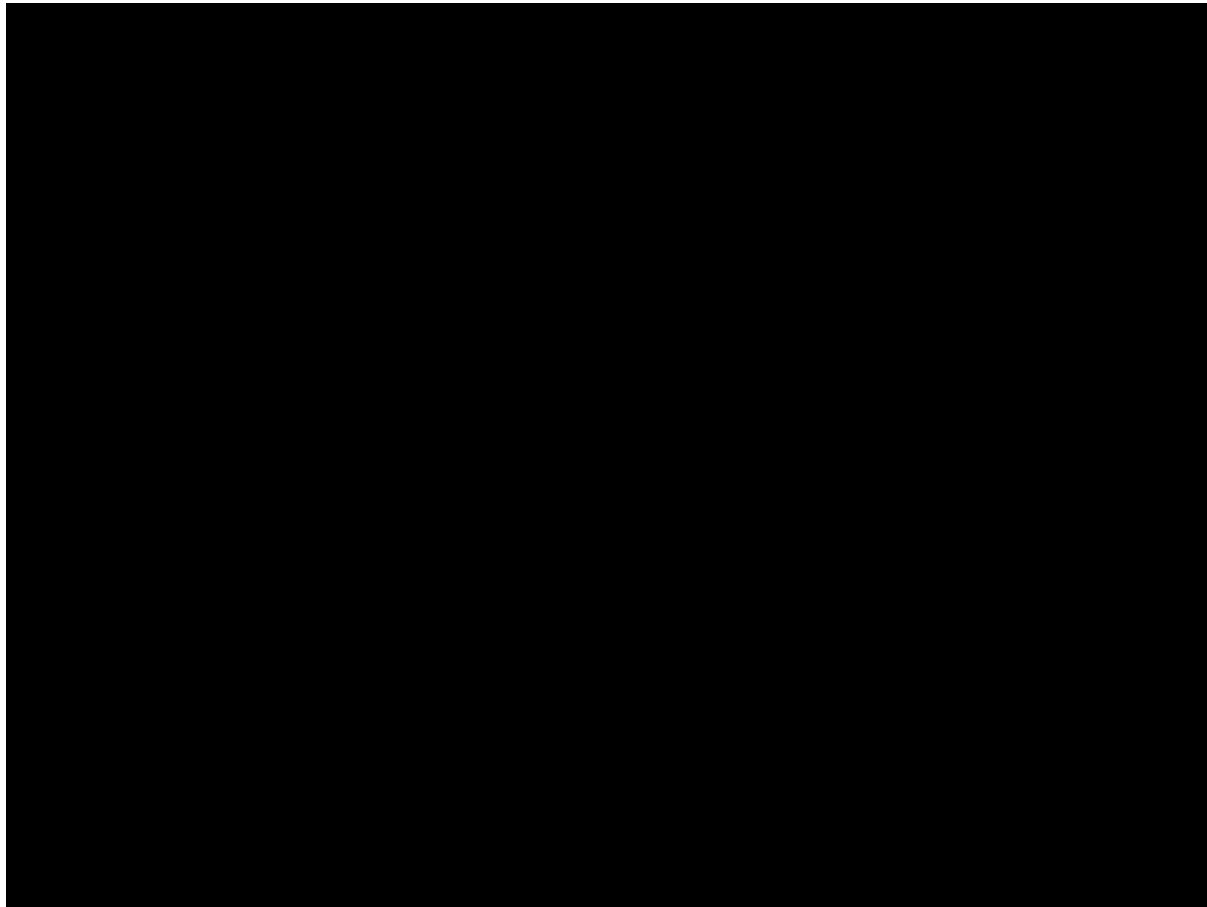
A kedvezményeket a vevők felé szívből kell adni, és nem szabad tőlük elvárni, hogy „természetesen” nálunk költsék el a pénzüket!

A vevővel folytatott direkt kommunikáció növeli a vásárlások gyakoriságát, és a kassa blokk hosszúságát



# Miért jó eszköz a törzsvásárlói kártya?

active beauty  
világa



# Köszönöm a figyelmet!

**Kanyó Roland**  
**marketing és PR menedzser**  
**dm Kft**

2046 Törökbálint DEPO Pf.:4  
tel.:23/516-292  
mobil: 30/655-2854  
[roland.kanyo@dm-drogeriemarkt.hu](mailto:roland.kanyo@dm-drogeriemarkt.hu)