

# Mit eigener App Kunden binden

Mobile Marketing wird immer wichtiger. Denn immer mehr Kunden nutzen heute ihr Smartphone für die Dinge des Alltags, informieren sich mobil und suchen die besten Angebote. Eine eigene individuelle Kunden-App bietet Fleischern die passende Lösung.

**A**uch Fleischer müssen ihre Kunden mobil erreichen. Das verlangt die zunehmende Digitalisierung der Kommunikation per Smartphone. Mobile Marketing ist daher die neue Herausforderung, der sich auch kleinere Unternehmen heute nicht mehr verschließen dürfen, wenn Werbebotschaften bei bestehenden oder potenziellen Kunden ankommen sollen. Denn anders als auf digitalem Wege lassen sich Kunden außerhalb des Geschäftes überhaupt nicht mehr erreichen.

Kleinere Unternehmen, die Mobile Marketing betreiben möchten, müssen allerdings mit großem Aufwand und hohen Kosten rechnen – bisher jedenfalls. Im Gegensatz dazu spielen

entsprechende Etats bei großen Unternehmen wie zum Beispiel bei den Discountern keine oder nur eine untergeordnete Rolle. Diese erreichen ihre Kunden unter anderem bereits per App.

Für Fachgeschäfte gilt es täglich immer wieder aufs Neue, Kunden zu begeistern und sie für spezielle Angebote oder saisonale Aktionen zu interessieren. Bisher waren Handzettel und Aufsteller vor der Tür oft Mittel der Wahl und natürlich die klassische Zeitungswerbung, um Kunden außerhalb des Betriebes zu informieren. Doch auf diesen Wegen lassen sich Kunden heute kaum noch erreichen. Vor allem die Kundenbindung wird dadurch enorm erschwert, was zu ei-

nem echten Problem werden kann, zumal eine Neukundenwerbung bekanntlich bis zu zehnmal teurer ist, als einen bestehenden Kunden an das eigene Unternehmen zu binden. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, warum eine eigene Kunden-App mittlerweile so wichtig für Betriebe jeder Größenordnung geworden ist, denn über eine App mit sogenannten „Push“-Aktionen sind Kunden unmittelbar erreichbar, egal wann und wo – und ohne Streuverluste

## Finanzierbare Lösung

Gerade für kleine Betriebe ist aber der finanzielle Aufwand eine große Hürde, muss man doch für eine pro-

fessionelle App-Lösung, die Kunden wirklich anspricht und begeistert, 25.000 bis 30.000 Euro einplanen. Die Folgekosten durch die Inhaltspflege, die zudem einen enormen zeitlichen Aufwand bedeutet, kommen noch hinzu. Eine solche Summe lässt sich so gut wie nicht refinanzieren.

Hier setzt die Lösung von meiiapp an, die der eine oder andere Betrieb noch unter „MeinFleischer“ kennt. In Zusammenarbeit mit der Dagma wurde eine spezielle und vor allem bezahlbare Kunden-App für Fleischer-Fachgeschäfte entwickelt, in individuellem Design und mit eigenem App-Icon zum Herunterladen aus den Stores von Apple iTunes und Google Play.

Ab 14,90 Euro/Monat kostet die App. Einmalig sind 169 Euro zu zahlen, in denen die komplette Gestaltung der App enthalten ist. Auf Wunsch kann zusätzlich ein monatliches Content-Paket gebucht werden (19,90 Euro bzw. 34,90 Euro). Hierin enthalten sind das Aktualisieren von diversen Inhalten inklusive der damit verbundenen Grafikarbeiten und mehrere Push-Aktionen nach den jeweiligen Wünschen und Vorgaben.



Mobile Kundenbindung: Die eigene App für Fleischer bietet viele nützliche Features.

firstconcept GmbH

Da es sich um eine weitgehend standardisierte Lösung handelt, kann die eigene App innerhalb von sechs bis acht Wochen in den Stores zur Verfügung stehen.

Neben dem zeitgemäßen Design, das sich von den üblichen Baukastenlösungen abhebt, zeichnet sich die Lösung von meiiapp insbesondere dadurch aus, dass sie keine der sonst üblichen Plattform-Apps ist. Dadurch befindet sich der Fleischer nicht mit Mitbewerbern auf einer gemeinsamen Plattform, sondern kann mit seiner komplett eigenen Kunden-App individuelle Marketingaktionen wie Push-Nachrichten durchführen.

Die App bietet viele Features, die der Kundenbindung dienen, wie zum Beispiel eine integrierte Kundenkarte. Mit nur zwei Klicks werden über die App ein Sammelcode generiert und ein digitaler Stempel auf der Kundenkarte erzeugt, die sich genauso einfach einlösen lässt,

wenn sie voll ist. News-Ticker, Menüplan, Filialfinder mit Navi, Allergenfilter sowie das Bewerben aktueller Angebote sind weitere nützliche Funktionen der App.

www.meiapp.de

## Vier Fragen an Helge Hasch, Fleischerei Hasch in Kiel

■ Was hat Sie dazu bewogen, mit einer eigenen App auf den Markt zu gehen?

**Helge Hasch:** Das Konzept der App hat mich überzeugt, außerdem finde ich es spannend, mit den neuen Medien die Kunden anzusprechen. Durch die App ist man bei den Nutzern ständig dabei und im Blickfeld.

■ Welche Funktionen machen die App besonders interessant für Sie?

**Helge Hasch:** Für uns ist die Bonuskartenfunktion interessant, weil sie auch die älteren Kunden gut einfängt, dort ist die „Sammel Leidenschaft“ noch ausgeprägt. Außerdem sind die Verknüpfung zu unserem Party-Service-Angebot und die Mittagstischkarte sehr wichtig.

■ Wie wird die App von Ihren Kunden angenommen?

**Helge Hasch:** Die Kunden nehmen die App sehr gut an, auch die ältere Kundschaft mit Smartphone ist begeistert. Die eigene App hat viele Kunden überrascht, weil man dies nicht von einem Betrieb unserer Größe erwartet.

■ Ist die bessere Erreichbarkeit Ihrer Kunden schon wahrnehmbar?

**Helge Hasch:** Das lässt sich noch nicht direkt beantworten, da wir über die App noch keine Sonderaktionen haben, an denen es sich ablesen lässt. Das Mittagsangebot lesen viele Kunden schneller von der App als aus dem Internet, diese Rückmeldung haben wir oft bekommen.

www.fleischereihasch.de



Mit seiner eigenen App erreicht Helge Hasch seine Kunden direkt auf dem Smartphone.

firstconcept GmbH/Fleischerei Hasch

## Inserentenverzeichnis

|  |                 |  |            |                                       |         |
|--|-----------------|--|------------|---------------------------------------|---------|
| Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall w.V. | 25              | Indasia-Gewürzwerk GmbH                        | 43         | Rudolf Schad GmbH & Co. KG            | 29      |
| Beck Gewürze und Additive GmbH                       | 2. US + 13 + 47 | Industrial Auctions B.V.                       | 87         | Maschinenbau                          | 17/18   |
| Werbe-Burkhardt                                      | 8               | INTERVAC Vakuumtechnik GmbH                    | 43         | Seydelmann KG Maschinenfabrik         | 27      |
| Dr.-Ing. K. Busch GmbH                               | 83              | Kerres Anlagensysteme GmbH                     | 31         | SIGNAL IDUNA                          | 69      |
| CDS Hackner GmbH                                     | 53              | Kioske GmbH                                    | 49         | Werbegesellschaft mbH                 | 27      |
| Friedr. Dick GmbH & Co. KG                           | 65              | KOHLHOFF Hygiene GmbH & Co. KG                 | 7          | SPM Sun Products Vertriebs GmbH       | 69      |
| Eberhardt GmbH                                       | 31              | Paul Kolbe GmbH Foodtec                        | 43         | STERILSYSTEMS GmbH                    | Beilage |
| Famulus Verpackungen Horst GmbH                      | 43              | Korimat Metallwarenfabrik GmbH                 | 63         | Trelf Maschinenbau GmbH               | 71      |
| Heinrich Frey Maschinenbau GmbH                      | 15              | KWS Küttler GmbH                               | Beilage    | Van Hees GmbH                         | 81      |
| FRUTAROM Savory Solutions Austria GmbH               | 73              | Landig + Lava GmbH & Co. KG                    | 67         | VC999 VERPACKUNGSSYSTEME GmbH         | 6       |
| Powerfactory Gebhard                                 | 79              | MeatMarketing&Media Gbr MM&M                   | 41         | VEMAG Maschinenbau GmbH               | 35/36   |
| Netmarkets Limited                                   | 5               | MEIKO Maschinenbau GmbH & Co                   | 45         | VLAM - vzw Belgian Meat Office        | 4. US   |
| Iris Günther Marketing                               | 5               | MHG Beratung und Marketing GmbH                | Beilage    | Weber Maschinenbau GmbH Breidenbach   | 57      |
| Hagesüd Interspace Gewürzwerke GmbH                  | 61              | Poly-clip System GmbH & Co. KG                 | Titelseite | K+G WETTER GmbH                       | 77      |
| Albert Handtmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG       | 85/86           | Präsentverpackungen - Geschenkkörbe Stannarius | 7          | Winterhalter Deutschland GmbH         | 59      |
| holac Maschinenbau GmbH                              | 75              | Reich Thermo- prozesstechnik GmbH              | 51         | Gewerbliche Spülsysteme               | 59      |
| Hydrosol Produktionsges. GmbH & Co. KG               | 1               | Red Arrow Handels-GmbH                         | 51         | Winweb Informations- technologie GmbH | 5       |
|  |                 | Reich Thermo- prozesstechnik GmbH              | Beilage    | Wörmann GmbH                          | 31      |