



Klantenbinding: Directe kortingen

De module directe korting biedt u de mogelijkheid om uw klant tijdens zijn actuele bezoek te belonen met een directe korting.

Kortingsvormen

Bij directe kortingen kan het gaan om een procentuele korting, een gratis productgift, een tegoedbedrag of een nieuwe vaste prijs. U bepaalt bij het aanmaken van de campagne voor welke producten, product- of goederengroepen directe kortingen in welke hoogte worden verstrekt. Directe kortingen kunnen naar keuze in anonieme of in gepersonaliseerde vorm worden verstrekt. Terwijl bij niet-geregistreerde klanten de korting op de kassabon is afgedrukt, kunnen geregistreerde gebruikers tevens de gespaarde kortingen op elk gewenst moment online of via de app bekijken. Alle aangemaakte kortingsacties worden automatisch door de kassa's beheerd en automatisch overgenomen tijdens de kassabediening.

Personeelskorting

Een klassiek voorbeeld voor het gebruik van directe kortingen op basis van (klanten-) groepen is het verstrekken van personeelskortingen. Door het gebruik van bonVito kunnen zeer eenvoudig en zonder veel programmeerinspanningen personeelskortingen voor verschillende producten met verschillende kortingswaarden worden gerealiseerd. Zo kan bijv. het mineraalwater in principe gratis zijn, terwijl andere alcoholvrije dranken de helft kosten en alcoholhoudende dranken helemaal zonder korting worden geschonken. Door de uitgebreide evaluatiemogelijkheden kan bovengemiddelde gebruikmaking van personeelskortingen op elk gewenst moment proactief worden geregeld.

Tijdstuurde campagnes (happy hour)

Voor het verzilveren van directe kortingen kunt u bepaalde weekdays en tijden vastleggen om meer klanten in rustigere periodes te krijgen.

Voorbeeldcampagnes:

- "Vandaag ontvangt u 10 % korting op alle gebaksoorten."
- "Probeeractie: bij uw lunch krijgt u vandaag een gratis glas van ons nieuwe alcoholvrije biersoort."
- "Personeelskorting: mineraalwater gratis."
- "Happy hour: tussen 20 en 22 uur alle cocktails voor de halve prijs."

| Filter / Hooftgroep | Campagne | Van / Tot | Aantal | Omzet campagne | Totaalomzet | Kosten korting | Korting procent | gemiddelde bonusmet | Exporteren naar CSVbestand |
|---------------------|----------------|-----------|--------|----------------|-------------|----------------|-----------------|---------------------|----------------------------|
| Ben's Bar 2 | 1 € off Coke | 04-07-13 | 1 | € 0,00 | € 0,00 | € 400,00 | 100,00 % | € 0,00 | |
| Hooftgroep | Cocktails -1€ | 04-07-13 | 1 | € 399,00 | € 399,00 | € 1,00 | 0,25 % | € 399,00 | |
| Hooftgroep | 1 € off Coke | 04-07-13 | 1 | € 360,00 | € 360,00 | € 40,00 | 10,00 % | € 360,00 | |
| Ben's Bar 1 | Cocktails -1€ | 04-07-13 | 1 | € 300,00 | € 300,00 | € 100,00 | 25,00 % | € 300,00 | |
| Hooftgroep | DC 1€ off Beer | 04-07-13 | 7 | € 0,00 | € 308,30 | € 21,00 | 6,42 % | € 43,75 | |
| Hooftgroep | Cocktails -1€ | 10-07-13 | 10 | € 136,16 | € 136,16 | € 15,13 | 10,00 % | € 13,61 | |

Analyse-scherm van de direct-kortingmodule