

➤ Lockvögel im Seminarbereich?

Wenn Ihr Angebot an der einen oder anderen Stelle mehr Resonanz brauchen könnte, sind geschickt eingesetzte Rabatte eine gute Möglichkeit.

Ihre Ansatzpunkte sind dabei vielfältig: Sie können gezielt größeren Kunden im Jahresgespräch Rabatte bei Online-Buchung einräumen, wenn Sie damit Ihre Administration vom Fax- oder Mailverkehr entlasten. Selbstverständlich funktioniert das auch bei Gruppenbuchungen. In gleicher Weise können Sie Rabattcodes einsetzen, wenn es seitens einzelner Kunden zu häufigeren Buchungen kommt: Dann wird aus dem Rabatt ein so genannter Treue-Bonus. So ein Bonus kann auf die nächste Buchung beschränkt sein oder die nächsten drei Buchungen betreffen. Soll eine Maßnahme schnell greifen, hilft möglicherweise ein Rabatt mit einer vorgegebenen Laufzeit („in den nächsten drei Monaten“).

Sicherlich fallen Ihnen aus Ihrem Kundenkontakt spontan Konstellationen ein, in denen ein Rabatt – er muss ja gar nicht so heißen – der Sache förderlich wäre. Der Rabattcode-Manager hilft Ihnen, den größten Teil solcher Konstellationen mit wenig Aufwand abzudecken.

➤ Nicht pauschal, sondern gezielt

Der Rabattmanager von celanio macht es Ihnen leicht, Rabattcodes für Ihre Angebote zu erzeugen. Diese Codes können bei der Online-Buchung eingegeben werden und reduzieren sofort den Veranstaltungspreis im Warenkorb. Dabei unterscheidet der Rabattmanager drei Möglichkeiten, mit denen Sie die Preise buchungsfreundlicher gestalten können:

- ein bestimmter Prozentsatz (bspw. 10 %),
- eine feste Summe („Jetzt 30 Euro sparen ...“)
- oder ein Festpreis („Für unsere treuen Kunden zum Sonderpreis von ...“)

Damit haben Sie schon einen ganzen Menge Spielraum für geschickte Marketingaktionen. Das ist ein gutes Argument, um die Kundenbindung zu erhöhen, denn potenzielle Wettbewerber werden an den rabattierten Preisen gemessen. Sicherlich fallen Ihnen spontan Möglichkeiten ein, in welchen Situationen der Rabattcode nützlich wäre.

➤ Verwaltung ganz einfach

Die Rabattcodes im Internet bestehen aus wilden Buchstaben- oder Zahlenfolgen – aber so etwas müssen Sie sich nicht ausdenken, das übernimmt auf Wunsch celanio für Sie. Aus dem Programm erzeugen Sie die Codes und können diese jeweils mit einem Gültigkeitszeitraum versehen. Danach ist automatisch Schluss, Sie brauchen sich darum nicht zu kümmern.

Rabattcodes können erzeugt und in Vorlagen integriert werden. So können Sie eine Treue-Bonusvorlage erstellen, die Sie nach drei Teilnahmen verschicken. Dort muss nur der Rabattcode eingetragen werden, alles andere macht celanio.

Alternativ können Sie Rabattcodes durch die Zeitbeschränkung auch breit streuen (z. B. über Anzeigen oder ein gedrucktes Programm), denn der Code wird nur wirksam, wenn bei Ihnen gebucht wird, Sie also real Umsatz erzielen. Und wenn Sie sich bei Nachfragen kulant zeigen, indem Sie einen einmalig in den nächsten Tagen nutzbaren Rabattcode versenden, trägt das zu

Ihrem positiven Image bei. Natürlich können Sie auch bei einem Telefonat spontan einen Rabattcode übermitteln. Dann reagieren Sie direkt auf Ihren potenziellen Kunden, gewinnen ihn oder verlieren nichts.

➤ Für alle, bestimmte oder exakt definierte Veranstaltungen

Neuer Rabatt/Gutschein

Kategorie *	Allgemein	Kostenstelle	
Titel *			
Rabattcode (min. 6 Zeichen) *	(generieren)	Sachkonto	
Beschreibung (intern)		Kalkulationsart *	Betrag
Veranstaltungsbindung	-- Keine Veranstaltungsbindung --	Betrag *	0,00 EUR
		Kontingent (Anzahl)	Unbegrenzt ☐ Begrenzt ☐
		Gültig ab *	07.08.2024
		Gültig bis *	07.08.2026
		☒ Aktiver Rabatt/Gutschein	

Der Rabattmanager kann die Codes für alle Veranstaltungen festlegen – dann haben Sie beispielsweise einen Rabatt für alle Veranstaltungen in den ersten drei Wochen nach Erscheinen des neuen Programms. Sie können aber auch gezielt Rabatte für einzelne Veranstaltungen definieren. Dann wären beispielsweise Office-Schulungen bis zum Sommeranfang günstiger – ideal, wenn es neue Versionen gibt. Aber auch einzelne Termine können einen Rabattcode bekommen – praktisch, wenn Sie die Resonanz auf einen niedrigeren Preis für eine Veranstaltung testen möchten. Es ist aber auch möglich, die Auslastung bei weniger beliebten Terminen über eine Rabattierung zu steigern.

Rabattcodes sind praktisch, weil sie in der Erstellung und Verbreitung fast nichts kosten, aber nur wirksam werden, wenn Umsatz erzielt wird. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um gezielt für Ihr Angebot zu werben.

In Sachen Marketing haben Sie mit wenig Aufwand gute Karten. Dank der präzisen Steuerbarkeit ist auch ein sinnvolles Zusammenspiel mit Print- oder Internetwerbung möglich. Sie können aber auch im nächsten Mailing Ihren guten Kunden gezielt Treuerabatte anbieten oder mit jährlich steigenden Rabatten die Zusammenarbeit fördern.

➤ **Einrichtungs- und Wartungskosten**

Der Wartungspreis beträgt 16 EUR/Monat.

Die Einrichtungskosten betragen 2 Stunden (psch) zum aktuell gültigen Stundensatz. Bei Erstprojekten nehmen wir die Einrichtung automatisch vor, wenn der Funktionsumfang im Projekt geplant wurde.

➤ **Bedarf als Neukunde?**

Gerne nehmen wir Ihre Wünsche im Detailgespräch auf und stellen Ihnen ein unverbindliches Angebot zusammen.

➤ **Sie sind bereits Kunde und möchten das haben?**

Eine formlose Beauftragung per E-Mail an welcome@celanio.com oder ein Ticket genügt. Sollten Sie für Ihren internen Prozess ein Angebot benötigen, setzen wir Ihnen dies gerne auf.

➤ **Noch Fragen?**

Ihr Interesse haben wir geweckt, Sie haben allerdings noch Rückfragen? Unter der Telefonnummer +49 (0)721 - 381341 32 stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.