



Presse-Information

23. September 2016

endios und trurnit entwickeln moderne Couponing-App *kouppy*

kouppy ist nach *stappy* die zweite innovative Smartphone-Lösung zur Kundenbindung für Energieversorger

Hamburg/München. Das Hamburger Startup-Unternehmen endios GmbH hat gemeinsam mit der trurnit GmbH eine weitere moderne und nachhaltige Möglichkeit zur Kundenbindung für Energieversorger entwickelt. Die einfach verständliche Smartphone-Applikation *kouppy* bietet mobiles Couponing, bei welchem der User durch die permanente Anzeige des gesparten Geldbetrags den Mehrwert der Teilnahme am Gutscheinprogramm immer im Blick hat. Spielerische Elemente und Location Based Services (standortbasierte Dienste) runden das Angebot für den Endkunden ab. Den Gewerbetreibenden in der Region ermöglicht das Energieversorgungsunternehmen (EVU) mit der App eine Erfolgsmessung ihrer Gutscheine sowie die Sammlung von nutzerbezogenen Daten. Für das EVU entsteht ein digitaler Kommunikationskanal zur kundengerechten Ansprache sowie die Möglichkeit zur Etablierung eines neuen Vertriebskanals.

eins energie in sachsen nutzt Couponing-App bereits

„Über ein Gutscheinprogramm zur Kundenbindung haben wir schon längere Zeit nachgedacht“, meint Astrid Eberius, Leiterin Unternehmenskommunikation bei eins energie in sachsen GmbH & Co. KG, dem ersten Kunden für *kouppy*. „Doch die fehlende Transparenz über die Verwendung und die nicht gegebene Erfolgsmessbarkeit waren für uns bisher die entscheidenden Gründe, diese Idee doch nicht umzusetzen.“ Auch die Schwierigkeit, den Kunden wirklich interessante Coupons zu liefern, sei bisher immer ein Hindernis gewesen.

In *kouppy* werden dem User ausschließlich für ihn relevante Inhalte angezeigt, indem der implementierte Algorithmus die Kauf-, Bewertungs- und Empfehlungsentscheidungen analysiert und dementsprechend fortlaufend den persönlichen Feed optimiert.

Spielerischer Ansatz

Die spielerische Belohnung von Coupon-Empfehlungen an Freunde stellt eine besondere Kernfunktion der Applikation dar. Ganz im Sinne von Gamification sammeln Nutzer für jedes per Social-Media-Kanal, E-Mail oder innerhalb der App geteilte Angebot sogenannte Karma-Punkte. Diese verhelfen den Nutzern zur Erreichung unterschiedlicher Level, auf welchen weitere Vorzüge „verdient“ werden können. Die dadurch aufgebaute Nutzerbindung hat einen dauerhaften Charakter und innerhalb kurzer Zeit wird auf diesem Weg eine relevante Reichweite aufgebaut.

Positiv differenziert sich *kouppy* darüber hinaus durch die regionale Verbundenheit und die Möglichkeit, alle ansässigen Händler einbinden zu können. Jeder interessierte Einzelhändler kann sich schnell und einfach registrieren und Angebote einstellen. Besonders für kleine, lokale Geschäfte ist der Kommunikations- und Vertriebskanal auf dem Smartphone ein guter Weg, neue Kunden zu gewinnen und alte Kunden zu reaktivieren. Diese persönliche und direkte Kundenansprache birgt für die Gewerbetreibenden viel Potenzial, selbst wenn sie bisher noch nicht „online“ sind. Ein eigener Internetauftritt wird für die Einbindung in *kouppy* nämlich nicht benötigt.

Die Besonderheit der regionalen Verbundenheit wird durch die Integration von Location-Based-Services besonders effizient genutzt und gefördert. App-User, die sich beispielsweise in der Nähe eines Ladenlokals befinden, können in Echtzeit über attraktive Angebote informiert werden.

Ein weiteres Merkmal von mobilem Couponing ist die umfassende Erfolgskontrolle über den Kauf- und Einlösungsprozess. Papiergutscheine können keinen vergleichbar transparenten Überblick darüber liefern, welche Angebote wie viele Interessenten erreicht haben, wie häufig diese von wem gekauft und nach welcher Zeit sie eingelöst oder tatsächlich vergessen wurden. Für die Händler ergeben sich neue Möglichkeiten zur Optimierung des eigenen Angebots, da sie dank *kouppy* über bisher nicht zugängliche Daten verfügen. Ein zielgruppenspezifisches Targeting zur effizienten Aussteuerung des einzelnen Angebots wird den Gewerbetreibenden innerhalb der App ebenfalls ermöglicht. Die Einlösung des Gutscheins vor Ort erfolgt unkompliziert, und zwar per QR-Code, Beacon oder Knopfdruck. Es ist keine Integration in ein Kassensystem oder Ähnliches notwendig.

Anbindung an CRM-System des Energieversorgers möglich

Der ansässige Energieversorger erhöht mit der Lösung von endios seine Relevanz signifikant, da er seinen Kunden neben der Stromlieferung eine in der Region einmalige Plattform bietet. Es kann ein exklusiver Club geschaffen werden, in dem Bestandskunden besondere Vorteile erhalten. Eine Anbindung an das hauseigene CRM-System und die Übermittlung der Kundendaten ist ebenso möglich wie die Adaption eines bereits vorhandenen Gutscheinprogramms.

Modulares Konzept

Das modulare Konzept von endios erlaubt die Integration von weiteren Tools wie beispielsweise dem Photovoltaik-Rechner, welcher bei gutem Wetter die Möglichkeit der Eigenstromversorgung spielerisch vermittelt. Auch die Einbindung des Störungsmelders, mit welchem defekte Straßenlaternen gemeldet werden können, ist unkompliziert möglich. Ebenfalls realisierbar ist die Integration des Kundenmagazins oder von Energiespartipps. Zudem kann die App als mobiler Vertriebskanal mit der zielgruppenspezifischen Abbildung von Produkten genutzt werden. Die kundengerechte Ansprache findet in einem eigenen Bereich statt, welcher passend in den Gesamtauftritt der App integriert ist. Bei der gesamten Konzeption unterstützt das Startup-Unternehmen mit seinem jungen, vielseitigen Team von der ersten Ideenentwicklung bis hin zur grafischen Gestaltung. Eine wichtige Entscheidung muss das EVU zu Beginn jedoch selber treffen: Soll *kouppy* als eigenständige Applikation angeboten werden oder wird die modulare Integration in *stappy* bevorzugt?

Trurnit und endios bieten neben der App noch zahlreiche weitere Dienstleistungen an. Zu dem verfügbaren Leistungsspektrum zählen unter anderem die Entwicklung eines Kommunikationskonzepts und die Erstellung einer Einführungskampagne. Zusätzlich kann das gesamte Partnermanagement inklusive der Akquise passender regionaler sowie überregionaler Händler und Geschäfte für die Couponing-App übernommen werden.

Über endios GmbH

Seit 2014 entwickelt das junge Startup-Unternehmen endios GmbH Smartphone-Applikationen für Energieversorger, Städte und Gemeinden. Die Plattformlösung *stappy*, welche regionale Nachrichten, Veranstaltungen, Vereine und Gewerbe miteinander verbindet, und die mobile Couponing-App *kouppy* sowie zahlreiche Tools wie der Photovoltaik-Rechner oder der Störungsmelder zählen zu dem Portfolio des Hamburger Unternehmens. Vom kleinen Stadtwerk bis zum großen Regionalversorger vertrauen bereits 19 Kunden auf das mittlerweile 23-köpfige endios-Team. www.endios.de

Über trurnit GmbH

Trurnit zählt zu den größten und erfolgreichsten Kommunikations-Dienstleistern für die Energie- und Gesundheitsbranche im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen blickt auf über 50 erfolgreiche Jahre zurück und ist in dritter Generation inhabergeführt. An 12 Standorten betreuen 180 Mitarbeiter gut 350 Unternehmen in Deutschland und der Schweiz. Das vielfach ausgezeichnete Portfolio umfasst die gesamte Palette der Unternehmens- und Marketingkommunikation, von Kommunikationsberatung und Strategieentwicklung bis hin zu CP-Medien, Pressearbeit, Kampagnen und Online-Kommunikation. www.trurnit.de

Ansprechpartner für die Presse:

endios GmbH // Malte Kalkoffen // malte.kalkoffen@endios.de // +49 40 2286802-10

trurnit GmbH // Bianca Böttcher// boettcher.bianca@trurnit.de // +49 761 380968-20

Pressebilder:

