



## Die **10** wichtigsten Gründe für den Gutscheinverkauf



## Vorwort

**Jeder von uns kennt die Herausforderung:** Ein besonderer Anlass steht vor der Tür, sei es ein Geburtstag, ein Jubiläum oder das alljährliche Weihnachtsfest. Welches Geschenk ist das Richtige?

Im Vorjahr haben sich ganze **44% der Deutschen** für Gutscheine oder Bargeld als Weihnachtsgeschenk entschieden. Der Gutschein-Boom ist in vollem Gange und Weihnachten wird da keine Ausnahme machen. Doch was macht Gutscheine sowohl für Verbraucher als auch für Unternehmen so attraktiv? Dies und mehr erfährst du in diesem Whitepaper.

Zum Kontaktieren

**#teamincert**  
**freut sich**  
**auf Sie!**

[beratung@incert.at](mailto:beratung@incert.at)



# 1.

Besitzer  $\neq$  Käufer

## Neue Kunden

Der **Besitzer des Gutscheines** ist meist nicht der **Käufer des Gutscheines**. Ein Gutschein bringt also in vielen Fällen jemanden zu dir, der dein Unternehmen und deine Leistungen noch nicht kennt. Jeder Gutschein ist also auch deine Chance neue Kunden zu akquirieren, sie zu begeistern und als Stammgast zu gewinnen.



### Bedenke:

Ohne Gutschein wäre der Gast wahrscheinlich nicht auf dein Unternehmen aufmerksam geworden.



Umsatz vor Leistungserbringung  
**Preisdurchsetzung zu 100%**

# 2.

Mit einem Gutschein ist eine Leistung bereits vorab bezahlt. Bei der Buchung oder Einlösung wird folglich die Preisstruktur nicht mehr hinterfragt und es entfällt die allseits bekannte Ratendiskussion.

### 3. **Keine Chance für Wettbewerb** **Bindung ans Unternehmen**

Der Wert des Gutscheins ist im Unternehmen bzw. bei betriebsübergreifenden Systemen in der Gruppe geparkt und kann nur dort eingelöst werden. Der Gutschein stellt also auch einen **Anreiz** dar, bei euch und **nicht bei einem Mitbewerber zu buchen oder zu konsumieren**. Ein, wie wir finden, sehr wichtiger Aspekt bei zunehmendem Wettbewerb und sich schnell wandelnden Märkten.



### Wertschöpfung im Betrieb steigt **Mehr Umsatz**

### 4.



Im Regelfall deckt der Gutschein nicht den Gesamtwert des Aufenthalts ab, sorgt aber dafür, dass **vor Ort durchaus mehr konsumiert wird als ohne Gutschein**. Ist ein Teil der Leistung vor Ort in Form eines Gutscheins bereits „bezahlt“, gönnen sich eure Gäste gerne noch Zusatzleistungen vor Ort. Dieser **Wertschöpfungshebel** erreicht in vielen Fällen sogar den **Faktor 5**. Ein enormes Potential also, die von Unternehmen so gern gesehene Zusatzumsätze vor Ort zu generieren. **Go for it!**

## 5. Umsätze ohne Personaleinsatz Verkauf während Schließzeiten

Durch automatisierte Online-Shops kann der Betrieb **Umsätze generieren, auch wenn der Betrieb geschlossen ist**. Beispielsweise konnten Betriebe auch während der Lockdowns zur Corona-Krise ihre Liquidität stärken, da sie Gutscheine verkaufen konnten. Aber auch jeder Saisonbetrieb hat durch den Verkauf von Gutscheinen die Möglichkeit selbst während der Schließzeit Umsatz zu generieren. **Umsätze über Nacht**, sozusagen!



## Coupons & Codes Erfolgreiche Social Media Aktionen mit Gutscheinen

## 6.



Gutscheinkationen (für Neukunden, Stammkunden, Events, saisonale Geschäfte etc.) erfreuen sich großer Beliebtheit. Laut einer Umfrage von coupons.de nutzen **67% der Befragten regelmäßig Gutscheine beim Online-Shoppen**. Ein professionelles Gutschein- Management-System ermöglicht es Aktions-Codes zu erstellen, die beim Gutscheinkauf eingelöst werden können. Natürlich können für die Einlösung dieser Codes gewisse Bedingungen wie **Mindestumsatz, der Kauf von bestimmten Produkten oder eine Zeitspanne** definiert werden. Die Informationen zur Aktion lassen sich über Social-Media-Kanäle gut und zielgerichtet streuen und helfen das gewünschte Wachstum zu erzielen.

## 7. Unzufriedenheit wird zu neuen Umsätzen Reklamationen in positive Impulse umwandeln

„Wo gehobelt wird, da fallen Späne“. Gutscheine eignen sich perfekt als **Wiedergutmachungs-Instrument**. Auch wenn der Kunde/der Gast mal nicht so begeistert ist und es Beanstandungen gab, können individuelle Gutscheine oder eine Geschenkkarte ihn davon überzeugen, euch weiterhin zu vertrauen.



## Gutschein schon eingelöst? Mehr Liquidität: ein kostenloses, unverzinstes Darlehen

# 8.



Da von Verkauf bis zur Einlösung von Gutscheinen Monate oder manchmal auch Jahre vergehen, kann man jeden Gutscheinverkauf quasi als **kostenloses, unverzinstes Darlehen** betrachten. Geld, das du wiederum für das Gutscheinmarketing einsetzen kannst um noch mehr Umsätze zu generieren. Wird ein Gutschein nie eingelöst, erhältst du sogar ein nicht rückzahlbares Darlehen. Abhängig vom Betrieb beziehungsweise des Gutscheinwerts kann dies bis zu 25% des Umsatzes darstellen.

## 9. **So individuell wie du** **Mit Leistungsgutscheinen** **Produktvielfalt bewerben**

Gutschein ist nicht gleich Gutschein. Wir unterscheiden zwischen **Wert- und Paketgutscheinen**. Während Wertgutscheine für **alle Leistungen im Betrieb** eingelöst werden können, wird bei Paketgutscheinen eine **vordefinierte Leistung** verbindlich abgedeckt oder empfohlen. Dies ermöglicht dem Betrieb seine Schwerpunkte (z.B. Wellness, Restaurant, Familien...) und USPs zu kommunizieren und hohe Verkaufszahlen zu generieren.



## **Alles aus einer Hand** **Verkauf 24/7** **durch Online-Shops** **10.**



Geschenke müssen trendig und persönlich sein, dürfen aber bei der Beschaffung nicht zu viel Aufwand verursachen. Umso wichtiger ist es, Gutscheine in einem professionellen Online-Gutscheinshop mit angebundenem Payment anzubieten. Eine automatisierte **print@home Lösung** ermöglicht es dem Kunden Gutscheine sieben Tage die Woche rund um die Uhr zu kaufen, direkt zu erhalten und sofort verschenken zu können. Professionelle Systeme ermöglichen den Kunden eine **Personalisierung** der Gutscheine **mittels Text, eigenen Fotos und sogar Video-Grußbotschaften**, welche auch ideal für einen kurzen Image-Spot des Hauses geeignet sind.





Stanglwirt, Kitzbühel



Forsthofgut, Leogang





Sonnenalp Resort, Allgäu



Hotel der Engel, Grän



Döllerer, Golling



## Fazit

Durch ein professionelles, automatisiertes Gutscheinsystem könnt ihr Gutscheine selbst verwalten und auch vor Ort ausstellen, den Content im modernen Back-End mit KI-Unterstützung warten, Aktions-Codes erstellen, Berechtigungen für Mitarbeiter vergeben bzw. Statistiken und Auswertungen erstellen.

To get in touch

**#teamincert is  
looking forward  
to meeting you!**

Start now



**Schenken.**  
**Erleben.**  
**Belohnen.**

„Wer hoch hinaus will,  
setzt auf unsere Systeme.“

[www.incert.at](http://www.incert.at)



Jetzt loslegen



## eTourismus-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Gästebindung

incert eTourismus ist seit 2007 Spezialist und Schrittmacher für umfassende eCommerce & Loyalty Systeme im Tourismus und der Freizeitwirtschaft. Top-Hotels, Vermarktungsgruppen, Thermen, Tourismusregionen, Bergbahnen und innovative Unternehmen vertrauen auf uns.

Die technologischen Stärken von incert liegen in den vielseitigen und einfach zu kombinierenden Leistungsbausteinen und Systemmodulen.