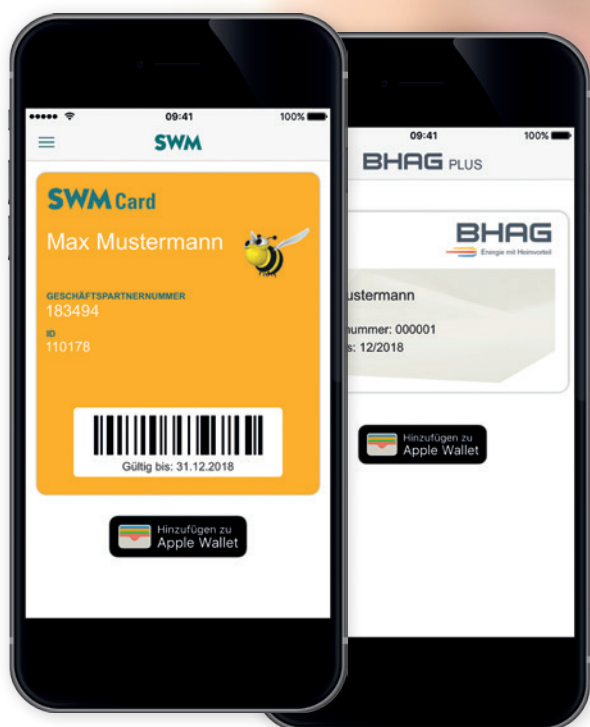


#GIPSmagazin



DIGITAL, MOBIL UND IMMER DABEI

Die GIPS Kundenkarte

PERSONALISIERTE QR-CODES

Mehr Service
für Ihre Kunden

HEIMVORTEILE DER BHAG

Der erste
GIPS Marktplatz

NEUE WEGE IM VERTRIEB

Das GIPS
Vertriebspartner-Portal

PUNKTE SAMMELN, PRÄMIEN SICHERN

Der GIPS Prämienshop

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir möchten uns wieder für die positive Resonanz auf unser letztes Magazin bedanken. Dies ist nun bereits die sechste Ausgabe unseres GIPS Magazins und auch dieses Mal möchten wir Sie über spannende Entwicklungen und neue Produkte informieren.

In der letzten Ausgabe haben wir unser neues Produkt, den GIPS Marktplatz, vorgestellt und sind dabei auf großes Interesse gestoßen. Wir freuen uns, Ihnen in dieser Ausgabe über die erfolgreiche Einführung des GIPS Marktplatzes bei der Bad Honnef AG berichten zu dürfen. Unter dem Slogan „Heimvorteile“ bietet die BHAG ihren Kunden regionale Mehrwerte und fördert dadurch die lokale Infrastruktur.

Wir haben zudem den GIPS Marktplatz um verschiedene Funktionen erweitert. So wurde zum Beispiel der GIPS Prämienshop in den Marktplatz integriert, um die Kunden zusätzlich für die Nutzung der im jeweiligen Marktplatz angebotenen Vorteile zu belohnen.

Auch in unserem Titelthema gehen wir auf eine neue Funktion für den GIPS Marktplatz ein. Die digitale Kundenkarte ist flexibel einsetzbar und bringt viele Vorteile für Sie und Ihre Kunden mit. Mehr dazu lesen Sie in diesem Magazin.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.
Wolfgang Hehner und Guido Reus

W. Hehner Guido Reus

➔ www.gipsprojekt.de/magazin

INHALT

- Editorial 2
- Das GIPS Buchungstool mit neuen Funktionen 3
- Das Touch-Icon – Ihre Website als „Web-App“ 3
- Mehr Service mit personalisierten QR-Codes 4
- BGH-Urteil: Sonderkündigungsrecht auch bei Anpassung der EEG-Umlage 5
- Der erste GIPS Marktplatz – Heimvorteile der BHAG 6
- Neue Wege im Vertrieb: das GIPS Vertriebspartner-Portal 8
- Prämien sichern im GIPS Prämienshop 9
- App-Relaunch der SWM Magdeburg 10
- Die GIPS Kundenkarte – digital, mobil und immer dabei 11
- Leitfaden Veröffentlichungspflichten im Internet 2017 ... 12
- GIPS CMS-Schulungen 12
- Impressum 12

HEHNER REUS SYSTEMS GMBH

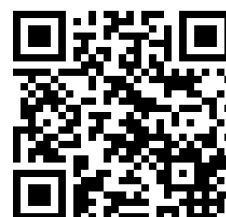
HR Systems ist eine Technologieagentur für Stadtwerke und Energieversorger. Unter der Dachmarke GIPS erstellen und betreiben wir Full-Service-Angebote für Websites, Portale, mobile Apps und Intranets. Unsere Experten beraten mehr als 250 Kunden aus der Energiewirtschaft. Zu unseren Schwerpunkten gehören die Konzeption und Gestaltung, die technische Entwicklung und Umsetzung sowie die Betreuung der Projekte und Lösungen. Darüber hinaus bieten wir fachliche und technische Unterstützung bei der Kommunikation und den Online-Marketingaktivitäten.

Melden Sie sich für unseren Newsletter an!

Sie erhalten monatlich die neuesten Informationen rund um die Energiewirtschaft sowie die aktuellsten Online-Trends für Ihren Internetauftritt.

Wir halten Sie gerne auf dem Laufenden.

➔ www.gipsprojekt.de/newsletter



DAS GIPS BUCHUNGSTOOL MIT NEUEN FUNKTIONEN

Mit dem GIPS Buchungstool können unter anderem Termine, Kurse oder Produkte bequem von zu Hause oder unterwegs gebucht, reserviert oder bestellt werden. Das Buchungstool ist in verschiedenen Ausprägungen bereits in zahlreiche Websites integriert. Anwendung findet das Buchungstool zum Beispiel bei der

- **Buchung von Kursen und Veranstaltungen**
- **Reservierung von E-Bikes und Elektroautos**
- **Vereinbarung von Besichtigungs- und Beratungsterminen**
- **Bestellung von Produkten wie zum Beispiel Gutscheinen und Eintrittskarten für das Schwimmbad**

Eine neue Funktion im Buchungstool ist das Suchen und Übernehmen von Daten alter Teilnehmer. So kann der Admin zum Beispiel den Teilnehmer eines alten oder laufenden Aquagymnastik-Kurses in den Nachfolgekurs übernehmen. Hiervon wird der Teilnehmer durch eine automatische E-Mail informiert. Die E-Mail-Benachrichtigungsfunktion kommt auch bei der Stornierung einer Buchung durch den Admin zum Einsatz. Auch die Kalenderansicht enthält eine neue Funktion. So kön-

nen Interessenten nun stichtagsbezogen nach freien Terminen suchen. Bei Auswahl eines Datums im Kalender werden alle freien Termine oder noch verfügbaren Angebote angezeigt und können direkt reserviert oder gebucht werden.

→ www.gipsprojekt.de/buchungstool

Beispielanwendungen des
GIPS Buchungstools

IHRE WEBSITE ALS „WEB-APP“ AUF MOBILEN GERÄTEN – DAS TOUCH-ICON

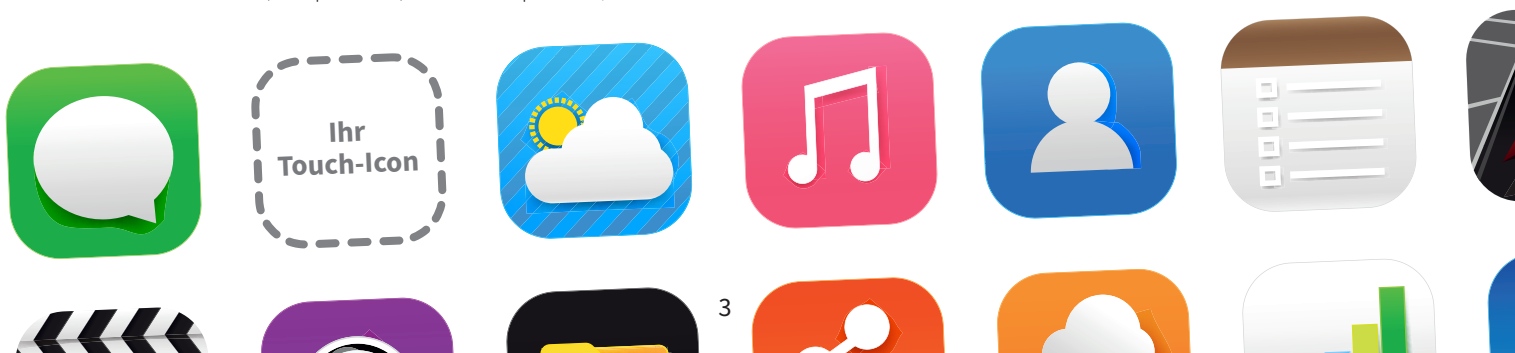
Wäre es nicht schön, wenn Ihre Kunden Ihre Website in Form eines Icons auf dem Smartphone oder Tablet speichern könnten? Dann könnten sie über einen kurzen Touch schnell und direkt auf Ihre Seite zugreifen und das lästige Suchen bzw. Eingeben Ihrer Adresse entfele.

Und so funktioniert es: Der Nutzer wird beim ersten Aufrufen Ihrer Website gefragt, ob er das Touch-Icon in seinem Hauptmenü ablegen möchte. Bestätigt er dies, wird das Icon bei ihm auf dem Smartphone gespeichert. Ihr Logo oder Ihr gewünschtes Symbol erscheinen dann wie das Icon einer App auf dem Homescreen (Hauptmenü) des Smartphones/Tablets.

Da sich die Website über das Touch-Icon wie eine App öffnen lässt, wird diese auch „Web-App“ genannt. Lehnt der Kunde das Speichern ab, hat er im Nachhinein noch die Möglichkeit, sich über das Menü für das Touch-Icon zu entscheiden.

Für diese Funktion muss lediglich ein Touch-Icon für Ihre Website hinterlegt werden, welches für mobile Geräte optimiert ist.

→ www.gipsprojekt.de/touch-icon



PERSONALISIERTE QR-CODES: MEHR SERVICE FÜR IHRE KUNDEN

QR-Codes findet man inzwischen überall. Sie befinden sich unter anderem auf Plakaten und Verpackungen, in Supermärkten und auf Visitenkarten. Selbst in der Philatelie sind sie angekommen und werden nicht nur als Bildmotiv auf einer Briefmarke gedruckt, sondern ersetzen diese gleich ganz.



Der QR-Code (engl.: quick response = schnelle Antwort) ist ein zweidimensionaler Code, der unter anderem vom Smartphone oder Tablet gelesen und entschlüsselt werden kann. Dadurch können vielfältige Informationen einfach und unkompliziert transportiert werden, wie zum Beispiel ein Link oder auch ein ganzer Text. Das Smartphone/Tablet übersetzt den QR-Code für den Interessierten.

Die wohl bekannteste und einfachste Anwendung ist die direkte Weiterleitung auf eine Website. Der QR-Code wird von der App auf dem Smartphone gescannt und die Seite

wird im Webbrowser aufgerufen. In diesem Fall versteckt sich hinter dem QR-Code ein Link.

Das Erscheinungsbild des QR-Codes macht neugierig auf die verborgenen Informationen. Der verstärkte Einsatz des QR-Codes wird dadurch gefördert, dass Smartphone-Hersteller die Funktion „QR-Code lesen“ zunehmend direkt in die Kamera integrieren. Eine zusätzliche App ist somit nicht mehr notwendig. Sicher auch ein Argument, dem QR-Code in der Energiewirtschaft mehr Beachtung zu schenken.

Interessanter wird es, wenn der Einsatz des QR-Codes mit personalisierten Inhalten, crossmedial (vom Papier zur digitalen Anwendung) verbunden wird. So lässt sich ein personalisierter QR-Code ganz einfach auf einen Brief drucken oder per E-Mail verschicken.

Die personalisierten QR-Codes kann auch die Energiewirtschaft schnell und unkompliziert für sich nutzen. Im Folgenden haben wir drei Nutzungsvarianten ausgeführt, die idealerweise in ein responsives, stark auf den jeweiligen Zweck optimiertes Portal integriert werden.

→ www.gipsprojekt.de/qr

Zählerstandserfassung

Für die Zählerstandserfassung ist der aufgedruckte QR-Code, der durch das Abscannen direkt auf das mobile Zählerstandserfassungsportal führt, durchaus gebräuchlich.

Im QR-Code werden personalisierte Informationen mitgegeben, die die Identifikation des Kunden erlauben. So muss er nur noch den notwendigen Zählerstand vervollständigen, ohne sich anzumelden.

Abschlagsänderung

Auch ein auf der Jahresverbrauchsabrechnung abgedruckter personalisierter QR-Code kann den Kontakt mit dem Kunden optimieren, um zum Beispiel den Wunsch nach Anpassung des Abschlags sofort umzusetzen. Der direkte Weg zwischen Information von Ihnen und Aktion des Kunden ist dadurch gewährleistet. Den Kunden wird es freuen, das Servicecenter wird entlastet.

Vertragsverlängerung

Verfolgt man den Gedanken des personalisierten QR-Codes weiter, lassen sich durchaus auch Vertragsverlängerungen mittels eines Anschreibens oder einer Postkarte, jeweils versehen mit einem QR-Code, über dieses Verfahren durchführen. Der Kunde scannt den QR-Code, ist sofort identifiziert, sieht seine Vertragsdaten und stimmt dann einer Vertragsverlängerung zu.

Das Zusenden der Vertragsbestandteile und Bedingungen entfällt, da diese in dem mobilen Portal bereits hinterlegt sind.

BGH-URTEIL: SONDERKÜNDIGUNGSRECHT AUCH BEI ANPASSUNG DER EEG-UMLAGE

Am 05. Juli 2017 hat der BGH entschieden, dass Kunden ihren Stromliefervertrag mit Teilfestpreisgarantie außerordentlich kündigen dürfen, wenn der Lieferant die Steuern, Abgaben, Netzentgelte oder Umlagen anpasst.

Mit der Teilfestpreisabrede soll in einem langfristigen Vertrag insbesondere die steigende EEG-Umlage einfach angepasst werden. Bisher stand die Transparenz bei der Ausgestaltung der AGB und der Preisblätter für die eingeschränkte Preisgarantie im Vordergrund. Ist die Klausel wegen Intransparenz unwirksam, darf der Lieferant seinen Preis nicht anpassen.

Mit der BGH-Entscheidung verlagert sich das rechtliche Problem. Selbst bei transparenten Klauseln muss dem privaten Verbraucher immer ein Kündigungsrecht eingeräumt werden. Dem Lieferanten droht also bei der Weitergabe der Kostensteigerung der Verlust des Kunden. Erstritten hat das Urteil die Verbraucherzentrale NRW, die auch einen Musterbrief ins Internet gestellt hat, mit dem die Kunden geleistete Zahlungen für die Vergangenheit zurückfordern sollen.

Was ist zu tun? Forderungen für die Vergangenheit müssen im Einzelfall geprüft werden. Dringender Handlungsbedarf besteht insbesondere bei den leicht recherchierbaren Online-Verträgen und Vertragsmustern im Internet. Hier muss das Kündigungsrecht ausdrücklich vorgesehen werden. Bei der Anpassung der Vertragsbestimmungen helfen wir gern. Der größte Aufwand besteht jedoch darin, die bestehende Preisänderung und das daraus resultierende Kündigungsrecht bei allen Kunden rechtzeitig anzukündigen.

Schlack & Krtschil Rechtsanwälte
E-Mail: info@sk-energierecht.de
Telefon: 0228-9650020-0



18:32

Sehr geehrte Frau Mustermann,
Ihr Zählerstand wurde
erfolgreich übermittelt.

18:36

Sehr geehrte Frau Mustermann,
Ihr monatlicher Abschlag
wurde angepasst.

HEIMVORTEILE DER BAD HONNEF AG – DER ERSTE GIPS MARKTPLATZ

Unter dem Slogan „Heimvorteile“ hat sich die BHAG Anfang des Jahres für das Vorteilsprogramm der Hehner Reus Systems GmbH, den GIPS Marktplatz, entschieden. Dieses soll die Kundenbindung stärken und die Händler der Region unterstützen. Seit dem 12. April 2017 haben die Kunden der Bad Honnef AG exklusiv die Möglichkeit, Angebote von teilnehmenden Partnern über die „BHAG Plus App“ zu nutzen.

Seit mehr als einem Jahrhundert lebt die BHAG als regionaler Energie- und Wasserversorger ihren Heimvorteil in der Region und hat diesen sogar in ihr Logo mit dem Claim „Energie mit Heimvorteil“ integriert.

Ein strategisches Ziel der BHAG ist es seit 2016, ihren Kunden einen Mehrwert über die Energie- und Wasserversorgung hinaus zu bieten und den Slogan „Energie mit Heimvorteil“ für die Kunden erlebbar zu machen. Im Rahmen eines mehrtägigen Workshops mit Mitarbeitern aus unterschiedlichen Abteilungen wurde eine Liste mit Ideen für mögliche Projekte entwickelt, die anschließend in Projektgruppen zu Konzepten ausgearbeitet wurden. Unter dem Slogan „Heimvorteile“ entstanden, neben neuen Servicemaßnahmen, folgende Vorteilsprojekte:

- **VorteilsProgramm**
- **VerleihWelt**
- **ErlebnisPur**
- **PräsenteKlaus**

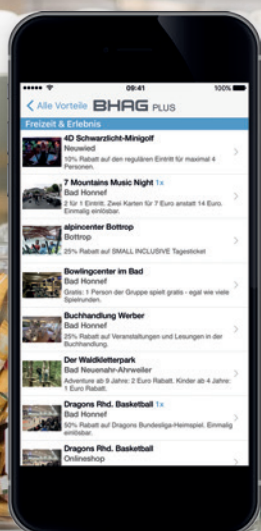
Für die technische Umsetzung dieser Vorteilskonzepte entschied sich die BHAG nach einer Marktrecherche für HR Systems. Hauptaugenmerk lag auf dem VorteilsProgramm und der neuen BHAG Plus App, die kontinuierlich um verschiedene Features erweitert wird.

BHAG VorteilsProgramm und BHAG Plus App

Das Kundenvorteilsprogramm bietet den BHAG-Kunden durch exklusive Vorteile einen echten Mehrwert. Die BHAG konnte bisher rund 120 Partner sowohl aus der Region als auch über-regional für das Vorteilsprogramm akquirieren, sodass die Kunden zurzeit von vielen unterschiedlichen Vorteilen in Form von Rabatten und Angeboten profitieren. Ob beim Bäcker, in der Therme oder im Kölner Zoo, den Kunden werden immer wieder kleinere und größere Ersparnisse in ihrem Alltag geboten. Dabei gibt es sowohl einmalig einlösbare Angebote als auch Angebote, die mehrfach nutzbar sind, je nachdem, wofür sich der teilnehmende Partner entscheidet.

Das Vorteilsprogramm kann von allen BHAG-Kunden mit bestimmten Tarifen und von jeweils vier im gleichen Haushalt lebenden Familienmitgliedern genutzt werden.

Die Nutzung ist kostenlos und funktioniert am einfachsten über die neue BHAG Plus App.



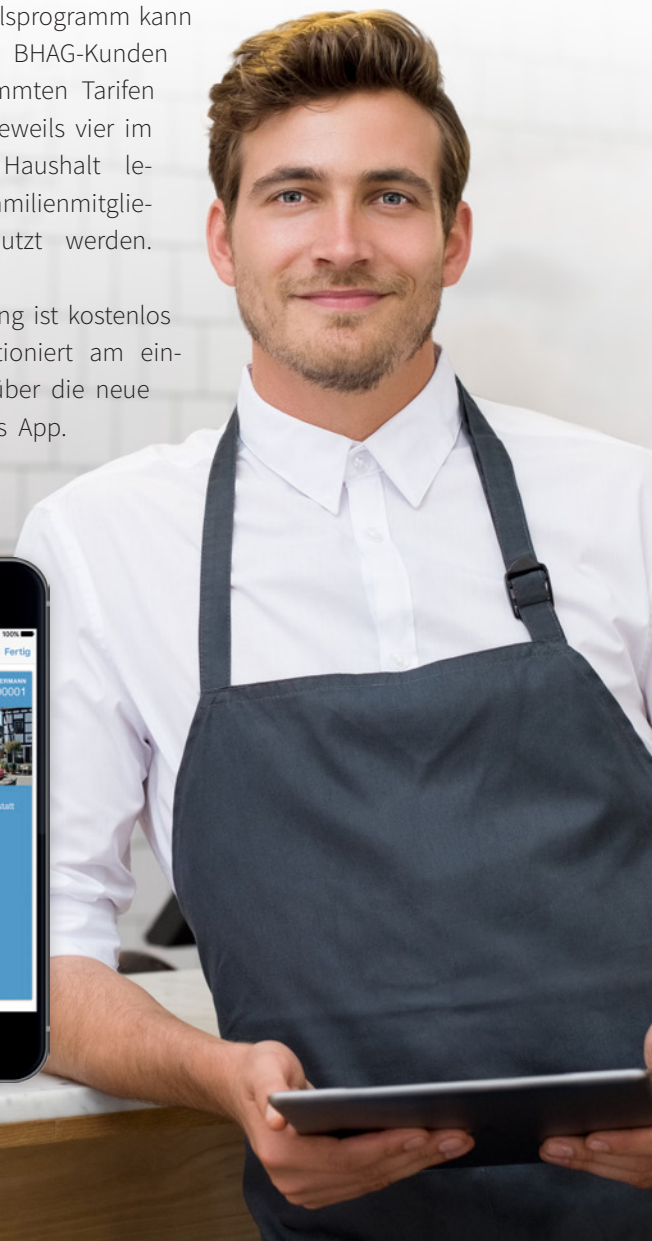
Liste der Angebote



Detailansicht eines Angebotes



Rabatt-Coupon



Hier finden die Kunden die gesamte Liste der Angebote und sind immer auf dem neuesten Stand, da die Liste kontinuierlich aktualisiert wird. Zudem können auch Nachrichten über neue interessante Sparmöglichkeiten über die App an die Kunden verschickt werden. Durch den integrierten Sparrechner haben die Kunden die Möglichkeit, nachzuvollziehen, wie viel sie durch die Vergünstigungen eingespart haben. Der Kunde muss in der App lediglich das Angebot auswählen und den Button „Jetzt einlösen“ betätigen. Der Gutschein wird automatisch auf dem Display angezeigt und muss nur noch beim Kauf an der Kasse vorgezeigt werden.

Für alle beteiligten Parteien entsteht durch das Kunden-vorteilsprogramm eine Win-win-Situation. Nicht nur die Kunden profitieren von dem Vorteilsprogramm durch die Vergünstigungen, auch die Kooperationspartner erreichen viele potenzielle Kunden. Denn die BHAG versorgt aktuell annähernd 30.000 Haushalte, die durch die Kommunikationsmaßnahmen der BHAG auf die Produkte und Angebote der Partner-Händler aufmerksam gemacht werden. Zusätzlich stärkt dies den lokalen Handel und die Region.

➔ www.bhag.de/heimvorteile

BHAG VerleihWelt

Die VerleihWelt „Heimspiel & Spaß“ macht das Ausleihen von verschiedenen Indoor- und Outdoor-Geräten bei der BHAG möglich. Die Kunden können zum Beispiel eine Hüpfburg, eine Torwand oder Basketballkörbe leihen. Darüber hinaus gibt es aber auch spezielle Event-Kisten, wie die Kinderparty-Kisten oder die Picknick-Kisten. Damit gehören langweilige Wochenenden der Vergangenheit an.

Über die Homepage der BHAG können die Kunden die gewünschten Produkte problemlos gegen eine geringe Schutzgebühr ausleihen und abholen. Der Verleihprozess auf der Website wurde durch die Erweiterung des GIPS Buchungstools ermöglicht und vollständig automatisiert.

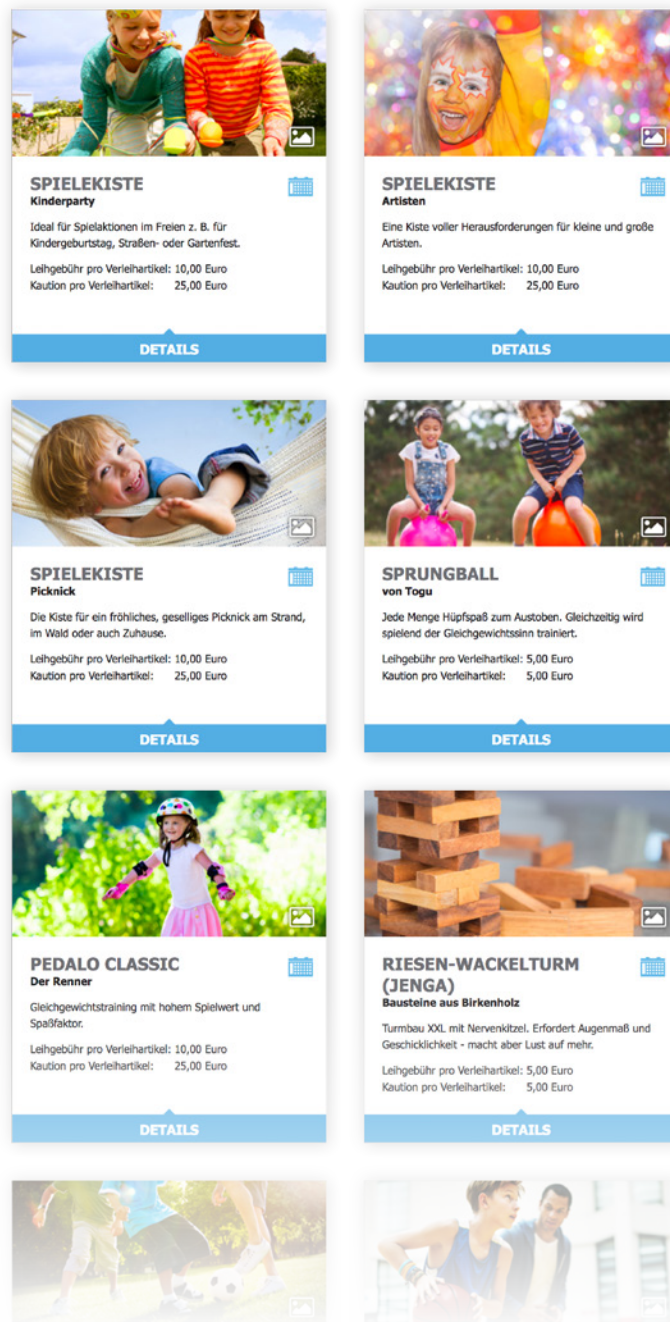
➔ www.bhag.de/verleihwelt

BHAG ErlebnisPur

Bei ErlebnisPur „HeimatErlebnisse“ können sich die BHAG-Kunden auf verschiedene regionale und überregionale Veranstaltungen und Erlebnisse bewerben. Das Angebot reicht von einem Fotoshooting über geführte E-Bike-Touren bis hin zu Eintrittskarten für den Movie Park. Dabei profitieren vor allem die regionalen Veranstaltungen von der zusätzlichen Werbung durch die BHAG. Die Kunden können sich kostenlos für ihr Erlebnisangebot bewerben. Die Bewerbung erfolgt über die Homepage und die Gewinner werden

durch ein individuell entwickeltes Zufallsverfahren, an einem zuvor bekannt gegebenen Termin, ausgelost.

➔ www.bhag.de/erlebnispur



Verleihangebote aus der
BHAG VerleihWelt

PräsenteKlaus

Ebenfalls bewerben können sich die BHAG-Kunden für den „PräsenteKlaus“, dieser (verkleidete Mitarbeiter) kommt mit einem Sack voller hochwertiger Geschenke in der Weihnachtszeit zu den drei glücklichen Gewinnern.

Die Auslosung erfolgt ebenfalls über die Homepage in der Kategorie „ErlebnisPur“ der BHAG.

➔ www.bhag.de/praesenteklaus

NEUE WEGE IM VERTRIEB: DAS GIPS VERTRIEBSPARTNER-PORTAL

Zahlreiche Energieversorger bieten Besuchern ihrer Website inzwischen die Möglichkeit, die angebotenen Strom- und Gas tarife direkt online zu bestellen. Dennoch gehen viele Verbraucher auf die Seiten von Vergleichsportalen, um dort den passenden Tarif zu suchen. Die Anbieter der Vergleichsportale sind aber gleichzeitig auch Vertriebspartner von Energieversorgern und vermitteln Energielieferverträge gegen eine Vermittlungsgebühr. Sie machen also indirekt Vertrieb für die Versorger, die bereit sind, hierfür eine Provision zu bezahlen. Einziges Problem: Dies machen die Vergleichsportale natürlich für jeden Anbieter, der bereit ist, die Provision zu bezahlen. Daher ist es naheliegend, auf eigene Vertriebspartner zu setzen.

Vorteile von Vertriebspartnerschaften

Die Vorteile des indirekten Vertriebs durch Vertriebspartner sind insbesondere niedrigere Fixkosten und schnelle Expansionsmöglichkeiten. So können Energieversorger mehr potenzielle Kunden erreichen und zum Beispiel durch das Cross-Selling ganz neue Kundengruppen ansprechen. Auch vertreiben eigene Vertriebspartner in der Regel nur die Produkte eines Energieversorgers und profitieren vom bereits vorhandenen Vertrauensverhältnis zum potenziellen Kunden.

Anforderungen an ein Vertriebspartner-Portal

Mit dem neuen GIPS Vertriebspartner-Portal bieten wir Stadtwerken eine technische Lösung für den indirekten Vertrieb von Energie- und Glasfaserprodukten durch externe Vertriebspartner an. Zentrale Bestandteile sind der Tarifrechner und der Bestellprozess, der Administrationsbereich für den Anbieter und der Verwaltungsbereich für den Vertriebspartner.

Administrator

Der Administrator beim Stadtwerk kann neue Vertriebspartner anlegen, Tarif tabellen hochladen, eine Provision und eine Standardmarge je Vertriebspartner eingeben und Dokumente wie Erklärungen, AGB, Verträge etc. bereitstellen. Für Gewerbe-

kunden kann er Branchen hinterlegen, um das spezifische Verbrauchsverhalten bei der Preisberechnung zu berücksichtigen.

Vertriebspartner

Der Vertriebspartner meldet sich mit seinen individuellen Benutzerdaten an und kann sogleich dem Kunden ein Angebot berechnen. Hierfür steht ihm ein Tarifrechner zur Verfügung. Er hat die Möglichkeit, einen Zuschlag auf die Standardmarge anzugeben, seine Aufträge und die Provisionserwartung einzusehen.

Potenzial für Stadtwerke

Gerade für Stadtwerke eignet sich der Aufbau eines indirekten Vertriebs mit Vertriebspartnern sehr. Das bereits vorhandene Vertrauen in ein kommunales Unternehmen mit regionaler Verankerung ist ein gutes Fundament für das Verkaufsgespräch des Vertriebspartners. Gleichzeitig ist es für Stadtwerke einfach, Vertriebspartner zu finden, da die Kontakte zu Dienstleistern vor Ort oder Partnern wie Installateuren bereits vorhanden sind. Mit dem Vertriebspartner-Portal kann der Energieberater, Installateur oder Bankberater auch einen Stromvertrag für seinen Kunden abschließen.

➔ www.gipsprojekt.de/vertriebspartner-portal

**STROM**

**GAS**

**HEIZSTROM**

**DSL**

Tarifrechner des
Vertriebspartner-Portals mit
verschiedenen Branchen

STROMTARIF BERECHNEN

PRIVATKUNDE: ☐ GESCHÄFTSKUNDE: ☒

NAME DER BERECHNUNG:

BRANCHE:

Bitte wählen ...

VERBRAUCH PRO JAHR:

PLZ:

TARIF **BERECHNEN**

PUNKTE SAMMELN UND PRÄMIEN SICHERN – DER GIPS PRÄMIENSHOP

JETZT ALS NEUES MODUL FÜR DEN GIPS MARKTPLATZ

Mit dem GIPS Marktplatz bieten wir Ihnen ein ganzheitliches, regionales Vorteilsprogramm zur Kundenbindung. Hier finden Ihre Kunden attraktive Angebote und Rabatte von Händlern aus der Region. Interessenten können sich ganz einfach auf dem Marktplatz anmelden, die Rabatte auswählen, beim Händler vor Ort einlösen und bei jeder Aktion zusätzlich Sparpunkte sammeln. Die Sparpunkte können anschließend in Prämien umgewandelt werden.

Rückenmassage 45 Minuten Entspannung	Kinokarte Für einen Film Ihrer Wahl	Schmutzi (Tier-Edition) - Hai Süße und flauschige Schmutzies
		
Statt: 55€ einlösbar für: 190 °P	Prämie einlösbar für: 80 °P	Statt: 6€ einlösbar für: 60 °P
anzeigen	anzeigen	anzeigen

Beispiel-Prämien

Für die Einlösung der Punkte bieten wir jetzt den GIPS Prämienshop an, der vollständig in den GIPS Marktplatz integriert werden kann. Er ergänzt den Marktplatz, indem er den Kunden für die Nutzung der im Marktplatz angebotenen Vorteile zusätzlich belohnt, und ermöglicht einen weiteren Kontakt mit dem Kunden. Doch wer organisiert den Prämienshop? Woher kommen die Prämien? Wie werden die eingelösten Punkte von dem jeweiligen Kundenkonto abgebogen? Hierzu gibt es verschiedene Möglichkeiten. Im Folgenden haben wir fünf unserer Prämienshop-Konzepte für Sie zusammengefasst.

Der Prämienshop mit Partner-Händlern

Die Partner-Händler können einzelne Produkte aus ihrem Sortiment auch als Prämie anbieten. Der Kunde kann dann, wie bei den Angeboten/Rabatten, den Prämien-Coupon bei dem Händler vor Ort durch Scannen einlösen und erhält die Prämie. Das Scannen erfolgt mit der bereits bekannten Händler-App. Die eingelösten Punkte werden automatisch von dem Kundenkonto abgebogen. Die Händler haben dadurch eine zusätzliche Möglichkeit, die Kunden in ihre Ladenlokale zu locken. Zudem wird hier die Idee, den lokalen Handel zu unterstützen, weitergeführt.

Der Prämienshop mit einem Partner-Händler

Ein Partner-Händler verwaltet in seinem Ladenlokal die von Ihnen bereitgestellten Prämien. Die

Kunden lösen den Prämien-Coupon bei diesem Partner-Händler vor Ort durch Scannen ein und erhalten die gewünschte Prämie. Das Scannen erfolgt mit der Händler-App. Der Händler kann dadurch verschiedene Zielgruppen, unabhängig von seinem Sortiment, auf seine Produkte aufmerksam machen.

Der Prämienshop mit Ihrem Kundenzentrum

Die Prämien können von den Kunden in Ihrem Kundenzentrum abgeholt werden. Ihre Service-Mitarbeiter scannen mit einer eigenen App, die wir Ihnen zur Verfügung stellen, den Prämien-Coupon und lösen ihn damit ein. Sie haben dadurch die Möglichkeit, Ihre Kunden in Ihr Kundenzentrum einzuladen und einen persönlichen Kontakt herzustellen.

Der bereits vorhandene Prämienshop

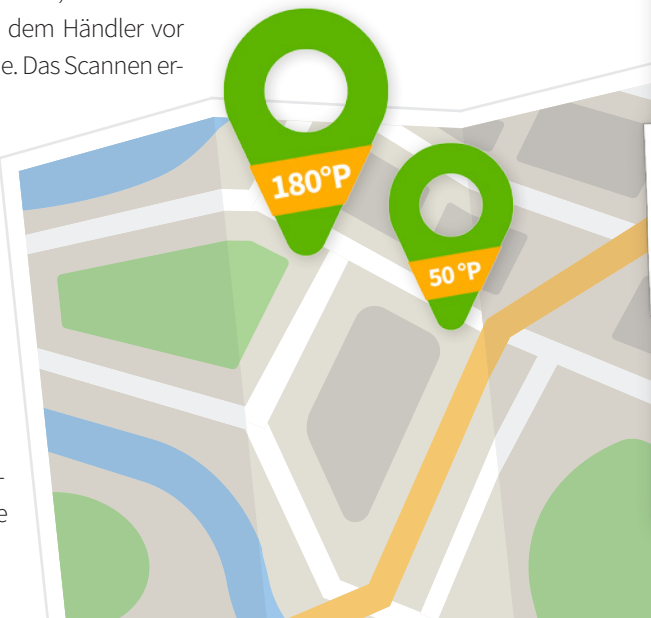
Sie haben schon einen Prämienshop? Gerne finden wir hier eine individuelle Lösung, um eine Anbindung zu unserem GIPS Marktplatz und die Übertragung der Punkte zu ermöglichen.

Der Prämienshop mit HR Systems


Hegner Reus Systems kümmert sich um die Logistik und die Pflege Ihres Prämienshops.

→ www.gipsprojekt.de/praemienshop

→ marktplatz.stadtwerke-musterstadt.de/praemien



1 Stunde Bowling
Spiel und Spaß für bis zu 8 Personen



Prämie
einlösbar für:
100 °P

anzeigen

APP-RELAUNCH DER SWM MAGDEBURG

Apps ermöglichen einen schnellen Zugriff auf Informationen und können Inhalte zielgruppengerecht darstellen. Entscheidend dafür, ob die Kunden eine App nutzen, sind sowohl die Usability als auch der Mehrwert, in Form von Content und Features. Dieses Zusammenspiel bildet den zentralen Vorteil, den die App seinen Nutzern im Vergleich zu anderen Kommunikationskanälen bietet. Eine regelmäßige Überarbeitung und Aktualisierung von Apps ist aufgrund der Schnelllebigkeit dieses Mediums empfehlenswert.

Auch die SWM Magdeburg haben sich für eine grundlegende Überarbeitung ihrer App im Rahmen eines Relaunchs entschieden. Die App wird insbesondere von jüngeren Nutzern gut angenommen und wurde unter anderem um neue Features erweitert. Ziel war es, den Kunden auch in Zukunft mobil den bestmöglichen Service zu bieten und das innovative Image zu unterstreichen.

Diese sind deshalb direkt auf der Startseite platziert. Die SWM Card wurde optisch überarbeitet und um eine Wallet-Funktion erweitert. Diese Funktion ermöglicht das Speichern der digitalen Karte in einer Wallet-App. In einer Wallet-App können Bordkarten, Tickets und andere virtuelle Karten zentral abgelegt werden, um dem Nutzer unter anderem auch offline zur Verfügung zu stehen. Die SWM Card ist also überall und zu jeder Zeit auf dem Smartphone verfügbar. Dies ist zum Beispiel an der Kasse eines Events oder eines Partner-Geschäfts von Vorteil.

Startseite der SWM Magdeburg App

Modernes Layout mit großen Bildern

Das neue Layout der App betont das moderne CI der SWM Magdeburg. So wurde die Startseite durch ein wechselndes, regionales Vollbild-Fotomotiv optisch aufgewertet und um einen neuen Bereich für den Schnellzugriff erweitert. Große, individuelle Kopfbilder für Veranstaltungen und Angebote, die sich über die gesamte Bildschirmbreite erstrecken, runden auf den Content-Seiten das Gesamtkonzept ab.

Neue Funktionen für mehr Usability

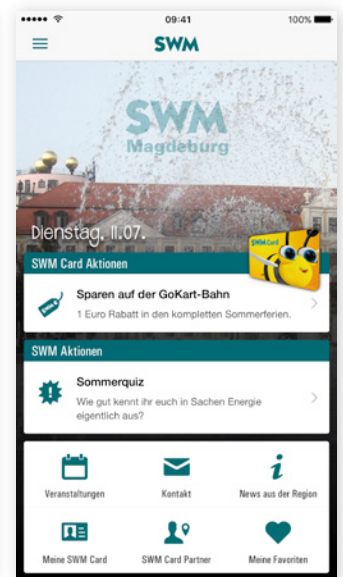
Die Usability wurde durch verschiedene Funktionen wie den oben genannten Schnellzugriff und die Favoriten für den Kunden optimiert. Über den Schnellzugriff auf der Startseite gelangt der Nutzer direkt zu den wichtigsten Funktionen der App. Durch die neue Favoriten-Funktion können die Kunden die App für sich personalisieren und eine eigene Merkliste erstellen. Zum Beispiel können sie die eigenen Lieblingsaktionen, SWM Card Partner oder Veranstaltungen abspeichern.

Die SWM Card und aktuelle Aktionen

Den Kern der App bilden die digitale SWM Card sowie Informationen zu aktuellen Angeboten und Aktionen für SWM-Kunden.



Detailansicht einer SWM Card Aktion



Startseite der SWM Magdeburg App mit Schnellzugriff

Regionale News als neuer Bereich

Der neue Bereich „News aus der Region“ hält die Kunden der SWM Magdeburg über aktuelle Themen aus den lokalen Publikationen „Volksstimme“ sowie dem Szenemagazin „DATES“ auf dem Laufenden. Die Nachrichten werden über RSS-Feeds direkt in die App eingebunden, sodass der Nutzer die App beim Lesen nicht verlassen muss.

➔ www.gipsprojekt.de/app-referenzen/magdeburg

DIGITAL, MOBIL UND IMMER DABEI – DIE GIPS KUNDENKARTE

Kundenkarten sind nach wie vor ein beliebtes Kundenbindungsinstrument. Viele Unternehmen ermöglichen ihren Kunden durch eine Kundenkarte aus Kunststoff verschiedene Vorteile, zum Beispiel in Form von Rabatten. Aber wer hat immer alle seine Kundenkarten im Portemonnaie? Verloren, vergessen, Portemonnaie voll. So ist die Kundenkarte meist genau dann nicht zur Hand, wenn man sie braucht. Das Smartphone ist hingegen ein ständiger Begleiter. Deswegen unsere Lösung für Sie: die GIPS Kundenkarte.

Die GIPS Kundenkarte ist eine digitale Kundenkarte, die der Kunde auf seinem Smartphone immer dabei hat. Dadurch rufen Sie Ihr Unternehmen bei Ihren Kunden durch Aktionen mit der Kundenkarte in Erinnerung.



Demo-Kundenkarte in der Wallet-App

Jeder Kunde kann seine digitale Kundenkarte entweder über einen individuellen QR-Code oder über Ihre App/Website in der Wallet-App seines Smartphones ablegen. Somit kann er sich jederzeit als Stadtwerte-Kunde ausweisen.

Mehrwerte für Kunden

Schaffen Sie für Ihren Kunden einen Mehrwert. Erzeugen Sie durch die digitale Kundenkarte eine positive Verknüpfung mit Ihrem Unternehmen, indem Sie Ihren Kunden exklusive Vorteile bieten.

Die GIPS Kundenkarte kann zum Beispiel genutzt werden als:

- Eintrittskarte für Veranstaltungen
- Freikarte im Schwimmbad
- Rabattkarte in Partnergeschäften
- Leihausweis
- und für vieles mehr

Beispiele aus der Praxis

Bei der Bad Honnef AG ergänzt die GIPS Kundenkarte zum Beispiel das Vorteilsprogramm „Heimvorteile“ und fungiert als Ausweis zum Vorzeigen.

Die SWM Magdeburg bieten ihren Kunden bereits seit längerem eine Kundenkarte aus Kunststoff an. In Zusammenarbeit mit HR Systems wurde daraus die digitale SWM Card entwickelt. Zur Einlösung von Vorteilsaktionen wird bei Veranstaltungen oder Partner-Händlern der integrierte Barcode gescannt.

Alternativ kann auf der GIPS Kundenkarte auch ein QR-Code platziert werden (siehe Demo-Kundenkarte). Sowohl der Barcode als auch der QR-Code können an der Kasse oder bei Veranstaltungen wie die normale Kundenkarte aus Kunststoff vorgezeigt und gescannt werden.

Alle hier gezeigten Karten verfügen über eine Wallet-Funktion, die das Speichern in der Wallet-App ermöglicht. Dadurch stehen sie zentral, jederzeit und auch offline zur Verfügung.

Sparkonto für den GIPS Marktplatz

In Kombination mit dem GIPS Marktplatz kann die GIPS Kundenkarte auch als mobiles Sparkonto fungieren. Der Kunde kann dann jederzeit seine aktuellen Ersparnisse nachvollziehen und wird via Push-Nachricht über seinen neuen Punktestand informiert.

➔ www.gipsprojekt.de/kundenkarte

Digitale Kundenkarte der SWM Magdeburg

Digitale Kundenkarte der Bad Honnef AG



LEITFADEN VERÖFFENTLICHUNGSPFLICHTEN IM INTERNET 2017

In Zusammenarbeit mit Herrn RA Ulrich Schlack haben wir dieses Jahr eine weitere Auflage des Leitfadens für Veröffentlichungspflichten im Internet herausgegeben. Mit dem Leitfaden erhalten Sie eine zusätzliche, umfangreiche und alltagstaugliche Hilfestellung und damit eine ideale Ergänzung zu der durch das EnWG Tool gewährten Softwareunterstützung. Er behandelt Fragestellungen, die in der Umsetzung der Veröffentlichungspflichten entstehen, und hilft dabei, Unklarheiten und Unsicherheiten zu beseitigen. Er soll dabei in erster Linie Strom- und Gasnetzbetreibern als Arbeitsunterlage bei der Bereitstellung der Daten dienen.

Auf über 80 Seiten werden alle aktuell bestehenden Veröffentlichungspflichten klar und übersichtlich dargestellt und durch Praxistipps ergänzt. Die Einführung in den rechtlichen Rahmen

(Urheberrecht an Bildern und Texten, Fernabsatzrecht, Datenschutz und anderes mehr) gibt verständliche Orientierung, bevor der Rechtsanwalt gefragt werden muss.

Auf unserer Homepage finden Sie weitere Informationen zu unserem Leitfaden und den Preisen.

➔ www.gipsprojekt.de/leitfaden



CMS-SCHULUNGEN

Die Schulungen für das GIPS CMS finden immer donnerstags in unseren Räumlichkeiten in Köln statt.

Wir freuen uns, Ihnen eine Einführung sowie weitere Tipps und Tricks für Ihre Arbeit mit dem GIPS CMS zu geben.

➔ www.gipsprojekt.de/schulungen

12.
OKT

23.
NOV

Für die Buchung steht Ihnen Frau March unter **0221-952764-165** oder **march@hr-sys.de** zur Verfügung.

IMPRESSUM

Redaktion:

Hakan Atak, Carolin Klein

Design:

Marc Boberach

Autoren dieser Ausgabe:

Hakan Atak, Carolin Klein,
Guido Reus, Ulrich Schlack

So erreichen Sie die Redaktion:

Redaktion #GIPSmagazin
Telefon: 0221-952764-185
Fax: 0221-952764-29
E-Mail: klein@hr-sys.de

Druck:

reproplan Köln GmbH (www.reproplan.de)
Josef-Lammerting-Allee 7-13, 50933 Köln

Fotos/Bilder:

Fotolia: © Antonioguillen, © Kaikoro, © bakhtiarzein, © contrast-werkstatt, © Rido, © sharpnose, © filborg

Herausgeber:

Hehner Reus Systems GmbH
Adolf-Grimme-Allee 3, 50829 Köln
E-Mail: info@hr-sys.de
Homepage: www.hr-sys.de
Geschäftsführer: Wolfgang Hehner, Guido Reus

Sitz der Gesellschaft: Köln
Registergericht: Amtsgericht Köln
Register Nr.: HRB 50967
Steuernummer: 218/5718/0417
USt-Ident-Nummer: DE813725659