



✓ mehr Wieder- und Zusatzkäufe

✓ mehr Weiterempfehlungen

✓ mehr Neukunden

✓ geringere Preissensibilität

✓ ... führt zu mehr Umsatz!

Macht die Kasse zum Online-Marketinginstrument

bonVito ist ein webbasiertes Marketinginstrument mit zahlreichen vielseitigen Funktionen in diesen Bereichen:

- Kundenbindung
- Kundenkarte
- E-Payment
- Reservierung
- Reporting

Vollständig in die Kasse integriert

Individuelle Kampagnen lassen sich ganz einfach online einrichten und an die Vectron-Kassen der teilnehmenden Filialen senden. Sobald eine Aktion läuft, bietet bonVito die Möglichkeit, ihren Erfolg in Echtzeit zu verfolgen. Auch bereits abgeschlossene Kampagnen lassen sich jederzeit einsehen. Durch die volle Integration von bonVito in das Vectron-Kassensystem ist der gesamte Ablauf der Marketingmaßnahme an den Kassenbedienvorgang angeknüpft. Ihrem Personal entsteht keine zusätzliche Arbeit, da die Abwicklung der zentral angelegten Kampagnen automatisch über die Kasse erfolgt. Außerdem können auf diese Weise z.B. nur Stempel ausgegeben werden, wenn auch wirklich Umsatz über die Kasse gebucht wird - Missbrauch ausgeschlossen!

Kampagnen für anonyme und/oder registrierte Nutzer

Bei den meisten Kampagnen können Ihre Kunden selbst entscheiden, ob sie eine anonyme oder personalisierte Nutzung möchten. Bei der anonymen Nutzung ist die Eintrittshürde für Kunden besonders gering. Alle notwendigen Kampagnen-Informationen werden auf dem Bon ausgedruckt und für Sie entstehen keine Kosten für Kundenkarten. Ihr Kunde bringt den Bon einfach beim nächsten Besuch wieder mit, um weitere Boni zu sammeln oder diese einzulösen.

Für die personalisierte Nutzung erhält Ihr Kunde entweder eine Kundenkarte oder er ruft die bonVito-App auf seinem Smartphone auf und kann diese bequem als digitale Kundenkarte nutzen. Durch die Registrierung Ihres Kunden im bonVito-System erhalten Sie zusätzliche wertvolle Informationen über Ihren Kunden und sein Kaufverhalten. Belohnen Sie Ihre Kunden für die Registrierung mit Rabatten, denn mit den gewonnenen Daten können Sie Kampagnen gezielter auf Ihre Kunden und deren Wünsche ausrichten und so durch eine höhere Kundenbindung mehr Umsatz generieren. Die Kampagnenabwicklung erfolgt durch einfaches Einlesen der Kundenkarte oder des in der App enthaltenen QR-Codes an der Kasse.

bonVito macht Kaufverhalten transparenter

Über die umfangreiche Auswertungsfunktion in Echtzeit sind zu jedem Zeitpunkt alle wichtigen Parameter aller Kundenbindungsmaßnahmen abrufbar. Vorgefertigte Reports ermöglichen detaillierte Auswertungen nach Kampagnen und Kunden, z. B.

- Anzahl ausgegebener, eingelöster und offener Stempelhefte, Coupons, Punkte, Geschenkkarten etc.
- Erzielter Umsatz pro Kampagne
- Kosten ausgegebener Rabatte
- Gesamtumsatz mit Aktionsartikeln
- Durchschnittliche Bonnhöhe pro Kampagne

Mittels Filterfunktionen und CSV-Downloads lassen sich zudem ganz einfach eigene Auswertungen gestalten. Sie kontrollieren somit Ihre Aktionen, können den Erfolg messen und dadurch die Effizienz Ihrer Marketingkampagnen eindeutig bewerten. Darüber hinaus gewinnen Sie wertvolle Erkenntnisse über das individuelle Kaufverhalten Ihrer Kunden. So haben Sie jederzeit die Möglichkeit zu sehen, ob Ihre Kampagne Ihre Erwartungen erfüllt, und können bei Bedarf auf der Basis aktueller Daten zielgruppenspezifisch optimieren.

Flexibel & vielseitig

- Kampagnen individuell einsetzbar
- Flexible Preismodelle, z. B. transaktionsbasiert ohne Vertragslaufzeit
- Zugriff von überall und zu jeder Zeit (per App oder Browser)

Benutzerfreundlich

- Intuitive und einfache Bedienung
- Benutzerrechteverwaltung
- Kein zusätzlicher Aufwand durch automatische Abwicklung über die Kasse

Sicher

- Doppelte Datenspeicherung und Datenschutz
- Alle rechtlichen Rahmenbedingungen geklärt
- Maximaler Ausfallschutz
- Verschlüsselte Datenübertragung und eindeutige Barcodes
- Keine Manipulation durch Kunden und Mitarbeiter möglich

Volle Kontrolle & Transparenz

- Umfangreiche Echtzeit-Reports über Umsätze und Kampagnenwirkung
- Auswertung auf Artikel- und Kundenbasis
- Zentrale Datenpflege
- Übersichtliche Kundenliste für gezielte Marketingaktionen

bonVito ist das ideale Online-Marketing-Tool für viele Branchen.

Es eignet sich insbesondere für:

Gastronomie & Eisdielen



**„Wie wir gute Gäste zu besten Stammgästen machen?
Automatisch mit der
bonVito-Kundenkarte.“**

**„Wie wir unsere Treueaktionen
fälschungssicher machen?
Mit den digitalen Stempel-
heften von bonVito.“**

Bäckereien



**„Wie wir an schwächeren Tagen für
stärkere Frequenz sorgen?
Bequem per E-Mail oder SMS.“**

Filialisten



Handel



„Kunden gruppieren, gezielt ansprechen und nachhaltig begeistern? Dank der bonVito-Kundenliste kein Problem.“

„Was wir für unser neues Vectron-Kassensystem bezahlt haben? Dank bonVito gar nichts.“

Friseure



„Kampagnen einfach, schnell und ohne viel zeitlichen und finanziellen Aufwand umsetzen? Klar, mit bonVito.“

Reinigungen



Die Funktionen im Überblick

Kundenbindungsmodule



Coupons

Kassencoupons bieten die Möglichkeit, Kunden einen Bonus für ihren nächsten Besuch zu geben. Zusätzlich lassen sich Werbecoupons erzeugen, die als Barcode auf Anzeigen, Flyer etc. gedruckt werden.



CRM

Mit diesem Modul können ausgewählte Kunden gezielt per SMS oder E-Mail Coupons erhalten. Ideal, um inaktive Kunden zu erreichen oder die Besucherfrequenz in umsatzschwachen Zeiten zu erhöhen.



Digitale Stempelhefte

„Jedes 11. Getränk ist gratis“ ist ein typisches Beispiel für ein Stempelheft. Durch die Verknüpfung mit der Kasse werden Stempel nur bei Buchung der entsprechenden Artikel vergeben - Missbrauch ausgeschlossen.



Punkte sammeln

Kunden erhalten bei ihrem Besuch umsatzbasierte Bonuspunkte. Mit den gesammelten Punkten können die Kunden bei Ihnen bezahlen.



Direktrabatte

Ermöglicht Rabattaktionen auf ausgewählte Artikel oder Artikelgruppen, z. B. „Mittwochs 20 % auf alle Getränke“. Direktrabatte können wahlweise prozentual oder als fester Betrag gewährt werden.

Weitere Module



Kundenkarte

Ihre Kunden profitieren von den vielen Vorteilen der Kundenkarte. Sie übrigen auch: Auf Basis der gespeicherten Daten können Sie gezielt Kundengruppen ansprechen und sich mit Ihrer individuellen Kundenkarte direkt in den Köpfen Ihrer Kunden platzieren (oder im Portemonnaie oder Smartphone).



E-Payment (Prepaid, Credit, Geschenk- und Gutscheinkarte)

Ermöglicht, Geldbeträge auf Kundenkarten zu laden, die anschließend für Einkäufe zur Verfügung stehen. Eine Kreditfunktion ist ebenfalls möglich, wobei der Kreditrahmen für einzelne Karten oder ganze Kundengruppen beliebig festgelegt werden kann.



Online-Reservierungssystem

Dieses Modul ersetzt herkömmliche, unübersichtliche Reservierungsbücher durch ein praktisches Online-Reservierungssystem mit vielen Extras.



Online-Reporting

Über die Reporting-Funktion haben Sie die Möglichkeit, auf alle aktuellen Kassendaten live zuzugreifen oder die Umsätze vergangener Tage zu prüfen - per PC, Tablet oder Smartphone.

Umfassende Informationen zu bonVito finden
Sie im Internet unter www.bonvito.net





Kundenkarten

Ihre Kunden profitieren in vieler Hinsicht von der bonVito-Kundenkarte! Sie übrigen auch: Auf Basis der gespeicherten Daten können Sie gezielt Kundengruppen ansprechen und sich mit Ihrer individuellen Kundenkarte in den Köpfen Ihrer Kunden platzieren.

Vorteile für Sie

- Die Kundenkarten werden mit Ihrer individuellen Optik und Ihrem individuellen Logo geliefert.
- Sie platzieren sich mit Ihrer individuellen Karte im Portemonnaie und somit im Kopf Ihrer Kunden.
- Sie erhalten umfangreiche Daten, z. B. wann der Kunde zum letzten Mal bei Ihnen eingekauft hat oder wie hoch sein Durchschnittsumsatz ist.
- Auf Basis dieser Daten können Sie die Kartennutzer in Kundengruppen einteilen und diese gezielt mit differenzierten Marketingmaßnahmen ansprechen. So reduzieren Sie die Streuverluste Ihrer Werbung.
- Sie bestimmen über den Kartentyp und entscheiden beispielsweise ob sich Ihre Kunden registrieren müssen oder nicht.

Vorteile für Ihre Kunden

- Ihr Kunde kann Punkte, Rabatte, Stempel und Coupons sammeln oder Geld aufladen - und das alles mit nur einer Karte.
- Ihr Kunde erhält mit seiner bonVito-Karte einen eigenen Zugang zu seinem Kundenkonto, wo er jederzeit seine aktuellen Kundenkonto-Informationen ablesen kann, sofern er sich unter www.bonvito.de registriert hat.
- Bei Verlust der Karte kann diese bei registrierten Nutzern ganz einfach gesperrt oder getauscht werden. Alle gesammelten Rabatte und Guthaben bleiben Ihrem Kunden erhalten.

Kartentypen

Sie können zwischen verschiedenen Kartentypen wählen:

- Anonym und nicht registrierbar - Kundenkarten sind ausschließlich anonym nutzbar, z. B.:
 - Diskokarte (Bezahlkarte ohne Kundenbindungsfunktion)
 - (wiederverwendbare) Geschenkkarte
 - Anonyme Kundenbindungskarte mit Bezahlungsfunktion
- Anonym und registrierbar - Kundenkarten können registriert werden. Lassen Sie Ihre Kunden entscheiden, ob sie sich registrieren wollen oder nicht.
- Personalisiert - Kundenkarten müssen registriert werden, um Rabatte einlösen zu können. Die ideale Option, um Kundendaten für gezielte Marketingaktionen zu gewinnen.



Im Fokus: Die digitale Kundenkarte

Positionieren Sie sich jetzt auch auf dem Smartphone Ihres Kunden - die elektronische Ergänzung zur klassischen Kundenkarte!

- Mit der Kunden-App, die für die Verwendung auf Android- und iOS-Geräten optimiert ist, haben Ihre Kunden jederzeit Einsicht in ihre gesammelten Stempel, Coupons, Direkt rabatte, Punkte und aufgeladene Guthaben.
- Kunden, die bereits im Besitz Ihrer Kundenkarte sind, können sich mit dieser in der bonVito-App anmelden. Wird die Kundenkarte beim Einkauf vergessen, so kann alternativ auch der in der App enthaltene individuelle Kundenkarten-QR-Code gescannt werden.
- Auch Kunden, die noch keine Kundenkarte besitzen, können sich in der bonVito-App registrieren und erhalten so auch ohne klassische Kundenkarte eine digitale Kundenkarte.
- Digitale Kundenkarten weisen die gleichen Funktionen auf wie die personalisierten Kundenkarten, d. h. wenn Sie z. B. einen SMS-/E-Mail- oder Geburtstagscoupon für Ihre Kunden ausstellen, so wird dieser direkt in der App unter dem Modul „Coupons“ angezeigt, im Account Ihres Kunden gespeichert und beim nächsten Besuch automatisch eingelöst (Stichwort Mobile Couponing).
- Die App muss nicht erst installiert werden, sondern kann direkt mit gängigen Web-Browsern aufgerufen werden.



**Kundendaten sind die Basis für
erfolgreiche, zielgerichtete
Kundenbindungsmaßnahmen mit
geringen Streuverlusten!**



Kundenbindung: Coupons

Coupons mit attraktiven Vorteilen animieren Ihre Kunden zu weiteren Besuchen in Ihrem Haus. bonVito bietet Ihnen die Möglichkeit, Coupons einfach und ohne großen Aufwand anzubieten.

Kassencoupons

Mit dem Kassencoupon können Sie Ihrem Kunden einen Bonus für seinen nächsten Besuch geben. Dabei kann es sich um einen prozentualen Rabatt, eine kostenlose Produktbeigabe, einen Gutschriftsbetrag oder einen neuen festen Preis handeln. Sie bestimmen, für welche Produkte ab welchem Umsatz Coupons vergeben werden und gegen welche Produkte die Coupons eingelöst werden können. Auch können Sie Ausgabe- und Einlösezeitpunkte jeweils auf einzelne Wochentage beschränken, um Besucherfrequenzen zu steuern.

Kassencoupons können bei bonVito anonym oder personalisiert vergeben werden. Bei der anonymen Form wird der Coupon in Form eines eindeutigen Barcodes, der im gesamten System nur ein Mal eingegeben werden kann, direkt auf den Kassensbon gedruckt. So werden Manipulationen durch das Personal oder den Kunden ausgeschlossen. Bei der personalisierten Form der Couponvergabe nutzt der Kunde seine registrierte Kundenkarte oder die bonVito-App - der Barcode auf dem Kassensbon entfällt. Die Ausgabe und Verrechnung der Coupons erfolgt automatisch durch die Kasse.

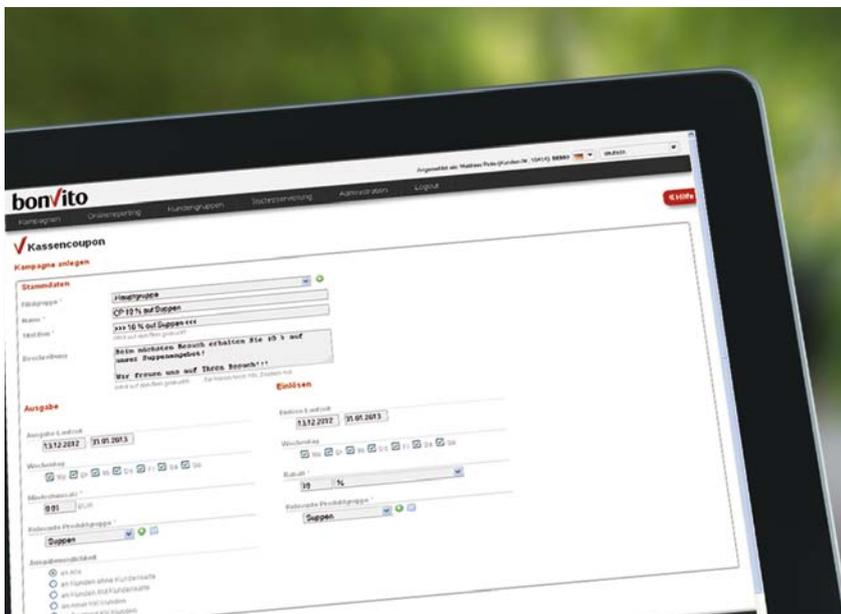
Werbecoupons

Werbecoupons sind ein beliebtes Mittel zur Bekanntheitssteigerung und Neukundenakquise, da neue Kunden durch den Preisnachlass zu einem Besuch motiviert werden. Bei Anlage einer Werbecoupon-Kampagne werden Barcodes erzeugt, die Sie herunterladen und auf Werbematerialien (Anzeigen, Prospekte etc.) drucken können. Hinter jedem Barcode steckt eine von Ihnen erstellte in-

dividuelle Kampagne mit der Möglichkeit, die Anzahl der maximalen Einlösungen festzulegen, um so die Rabattvergabe kontrollieren zu können. Alternativ können Sie auch einzelne Barcodes erzeugen, die jeder nur ein Mal eingelöst werden können, um so beispielsweise bei einem Serienbrief zu messen, welche Kunden auf die Werbung reagiert haben. Sobald ein vorgelegter Coupon an der Kasse eingelesen wird, erfolgt die automatische Verrechnung durch das Kassensystem.

Beispielkampagnen:

- „Besuchen Sie uns am kommenden Mittwoch und erhalten Sie einen Kaffee gratis.“
- „Bei Ihrem nächsten Besuch erhalten Sie 10 % auf jedes Tagesgericht.“
- „Bringen Sie diesen Gutschein bei Ihrem nächsten Besuch mit und Sie erhalten eine Gutschrift von 5,- € auf alle Artikel bei einem Mindestumsatz von 25,- €.“
- „Am kommenden Dienstag erhalten Sie sämtliche Tortenstücke für 1,50 €.“



Durch die intuitive Bedienung lassen sich bei allen bonVito-Funktionen individuelle Kampagnen im Handumdrehen anlegen!

bonVito | Angemeldet als: Matthias Felle (Kunden-Nr.: 10416) 06980 | deutsch

Auswertung: Aktive Kampagnen

Von / Bis: 01.08.2012 | 13.12.2012

Filtertypen: Alle | Ansicht aktualisieren | Filter entfernen

ID	Einträge anzeigen	Filiale / Filialgruppe	Kampagne	Von / Bis	Anzahl	Umsatz Kampagne	Umsatz Gesamt	Rabatt Kosten	Rabatt Prozent	Durchschnitt Bonumsatz	Export als CSV-Datei
Bien's Bar 2	Preiszeit			27.11.12	gesamt: 1	3,50 €	3,50 €	0,00 €	0,00 %	1,75 €	[X]
				20.11.12	eingelöst: 1	3,50 €	3,50 €	0,00 €	0,00 %	1,75 €	
Bien's Bar 1	CP 10 % auf Suppen			13.09.12	gesamt: 0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 %	0,00 €	[X]
				13.09.12	eingelöst: 0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 %	0,00 €	
Bien's Bar 2	CP 1 Euro auf CocaCola			13.09.12	gesamt: 30	113,20 €	223,02 €	-	-	4,95 €	[X]
				23.09.12	eingelöst: 15	55,15 €	105,83 €	15,00 €	6,30 %	3,52 €	
Bien's Bar 1	CP 10 % auf Suppen			07.11.12	gesamt: 55	1.096,15 €	1.874,25 €	-	-	22,91 €	[X]
				15.11.12	eingelöst: 15	439,15 €	559,15 €	21,85 €	1,29 %	18,63 €	
Bien's Bar 2	CP 1 Euro auf CocaCola			30.11.12	gesamt: 3	78,80 €	78,80 €	-	-	15,36 €	[X]
				30.11.12	eingelöst: 2	52,80 €	52,80 €	2,20 €	2,79 %	13,20 €	
Messe	CP 10 % auf Suppen			31.08.12	gesamt: 69	1.099,40 €	1.816,90 €	-	-	19,98 €	[X]
				08.09.12	eingelöst: 12	328,40 €	511,70 €	12,10 €	0,74 %	21,32 €	
1 bis 6 von 6 Einträgen											

Anhand der detaillierten Auswertungsmöglichkeiten haben Sie jederzeit den vollen Überblick über den aktuellen Stand Ihrer laufenden Kampagnen - und auch bereits abgelaufene Kampagnen lassen sich einsehen.



Kundenbindung: Customer Relationship Management

Mit diesem bonVito-Modul können Coupons per E-Mail oder SMS an ausgewählte Kunden oder Kundengruppen verschickt werden. Das ideale Instrument für gezielte Marketingaktionen.

Kundendaten clever nutzen

bonVito speichert jeden mit der Karte getätigten Kauf und sammelt so wertvolle Daten über Ihre Kunden. Anhand von demografischen und verhaltensorientierten Kundenfiltern können Sie Ihre Kundenliste segmentieren und gezielt Empfänger für differenzierte Marketingaktionen auswählen.

Die auf Basis dieser Kundendaten versendbaren Coupons sind ein ideales Mittel, um Kundentreue zu belohnen, Kundenbindung zu stärken und den Bonumsatz zu steigern, oder auch um passive Kunden zu reaktivieren. So können für eine Aktion beispielsweise nur solche Kunden ausgewählt werden, die länger als vier Wochen inaktiv waren. Oder Sie überraschen treue Kunden mit einem jährlichen Geburtstagscoupon.

Weiterhin eignen sich die gezielten Coupons sehr gut, um die Wiederkehrfrequenz in umsatzschwachen Zeiten zu steigern. Sie haben zu wenige Gäste am Montag? Dann versenden Sie doch einfach Coupons, die 10 % Rabatt auf alle Hauptspeisen am Montag gewähren. Egal, welches Ziel Sie verfolgen: Durch die konkrete Ansprache von Kunden aus Ihrer Kundenliste wird der Streuverlust Ihrer Marketingaktionen minimiert.

Coupons per E-Mail oder SMS

Bei Anlage der CRM-Kampagne können Sie zwischen einem prozentualen Rabatt, einer kostenlosen Produktbeigabe, einem Gutschriftsbetrag oder einem neuen festen Preis wählen. Nur die Kunden, die sich mit einer Kundenkarte oder über die bonVito-App bei Ihnen registriert

haben und folglich in Ihrer Kundenliste aufgeführt werden, können Coupons empfangen. Ihr registrierter Kunde erhält keinen Barcode oder Ähnliches, sondern nur eine Mitteilung über die Aktion, sodass spezielle Empfangsgeräte nicht notwendig sind. Zur Einlösung der Coupons genügt die Kundenkarte oder der in der bonVito-App enthaltene, individuelle Kundenkarten-Code. Das System gewährt beim Einlesen der Karte bzw. des App-Codes automatisch den per E-Mail oder SMS angebotenen Rabatt.

Beispielkampagnen:

- „Besuchen Sie uns am kommenden Mittwoch und erhalten Sie einen Kaffee gratis.“ (z. B. adressiert an Kunden, die Sie länger als vier Wochen nicht mehr besucht haben, um diese zu reaktivieren)
- „Am Dienstag erhalten Sie 20 % auf alle Friseurdienstleistungen.“ (z. B. adressiert an Kunden, die das erste Mal bei Ihnen waren, um diese zu belohnen und als Wiederkäufer zu gewinnen)
- „Am Wochenende: Jedes Körnerbrötchen nur 25 Cent.“
- „10 % Rabatt auf alle Brotsorten am Freitag.“



Kundenbindung: Digitale Stempelhefte

Stempelhefte sind ein bewährtes Instrument zur Kundenbindung. Die Rabattgewährung funktioniert nach dem Motto: „Kaufen Sie einen Artikel 10 mal, dann bekommen Sie den 11. umsonst“.

Mit digitalen Stempelheften lässt sich die Loyalität von Kunden deutlich steigern. Durch Treuestempel werden Ihre Kunden motiviert wiederzukommen und Sie können auf einfache Art und Weise eine lukrative Stammkundschaft für Ihr Unternehmen aufbauen. Durch die konfigurierbaren Ausgabe- und Einlösungsmöglichkeiten der Stempel können Sie Kampagnen individuell auf Ihren Betrieb abstimmen.

Sicherheit und Schutz vor Betrug

Althergebrachte Papier-Stempelhefte sind nicht mit dem Kassensystem verknüpft und bergen ein erhebliches Missbrauchsrisiko durch Kunden und Personal. Bei bonVito werden durch die Verknüpfung mit der Kasse nur Stempel vergeben, wenn im Kassensystem die entsprechenden Artikel gebucht werden. Sie nutzen bereits ein Papierstempelheft? Kein Problem, die bestehenden Stempel können in das bonVito-System übernommen werden.

Anonyme und personalisierte Stempelnutzung

Bei der anonymen Form der digitalen Stempelhefte wird neben den ausgewiesenen Stempeln ein Barcode erzeugt, der ebenfalls auf den Bon gedruckt wird. Dabei handelt es sich um einen eindeutigen Barcode, der im gesamten System nur ein Mal eingegeben werden kann. Durch einfaches Scannen des Barcodes werden bereits gesammelte Stempel beim nächsten Einkauf auf den neuen Bon übertragen. Hat Ihr Kunde sein Stempelheft vergessen, kann er die Bons auch getrennt sammeln und später zusammenziehen lassen. Sobald die benötigte Stempelzahl erreicht ist, erfolgt die Einlösung beim Einlesen des Barcodes, da die Kasse den Rabatt automatisch vergibt.

Bei der personalisierten Form der Stempelhefte nutzt der Kunde seine registrierte Kundenkarte oder die bonVito-App. Die Abwicklung erfolgt analog zur anonymisierten Form der Stempelhefte, es wird lediglich kein Barcode auf den Bon gedruckt. Um Stempel zu erhalten, wird die Kundenkarte oder der individuelle QR-Code der App vor dem Abschluss des Kaufvorgangs eingelesen. Die Vergabe und Einlösung der Stempel erfolgt auch hier automatisch durch die Kasse.

Beispielkampagnen:

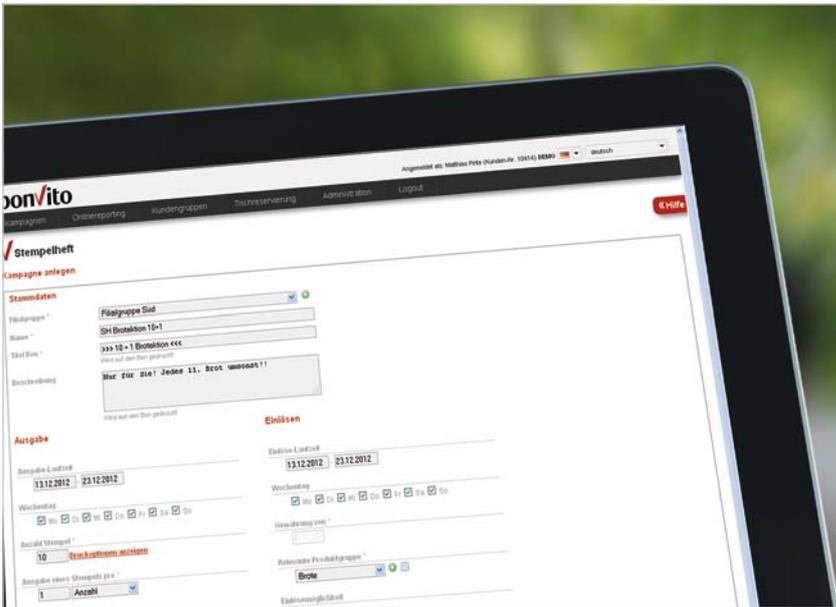
- „Der achte Haarschnitt kostet nichts.“
- „Pro 2 Euro Umsatz auf Brötchen gibt es einen Stempel. Für 10 Stempel gibt es einen Kaffee gratis.“
- „Sammeln Sie für jedes halbe Brot einen Stempel. Für 10 Stempel gibt es ein Brot gratis.“
- „Nach fünf Mittagsmenüs gibt es beim sechsten ein kostenloses Getränk dazu.“



Bei der anonymen Stempelheft-nutzung werden die laufende Kampagne und die bereits erreichten Stempel übersichtlich auf dem Bon angezeigt.

„Mit dem neuen elektronischen Stempelheft von bonVito hatten wir im Zeitraum von mehreren Monaten bei gleichem Umsatz 50 % weniger Einlösungen als zuvor mit unserem Papier-Stempelheft.“

Bäckerei Sternenbäck, Herr Bumüller



Umfangreiche Auswahlmöglichkeiten ermöglichen individuelle, auf die aktuelle Betriebsituation abgestimmte Kampagnen.



Kundenbindung: Punkte sammeln

Beim Punktesammeln erhalten Ihre Kunden umsatzbasierte Bonuspunkte. Die gesammelten Punkte können anschließend von Ihren Kunden als Zahlungsmittel verwendet werden.

Bonuspunkte belohnen die Treue Ihres Kunden. bonVito bietet Ihnen die Möglichkeit, unternehmensinterne oder unternehmensübergreifende Punkte zu vergeben:

Unternehmensinterne Punkte

Die Punkte sind an Ihr Unternehmen gebunden, d.h. Kunden können diese Punkte nur bei Einkäufen in Ihrem Unternehmen sammeln und auch nur bei Ihnen einlösen. Wenn Sie mehrere Filialen haben, selbstverständlich auch filialübergreifend.

Unternehmensübergreifende Punkte

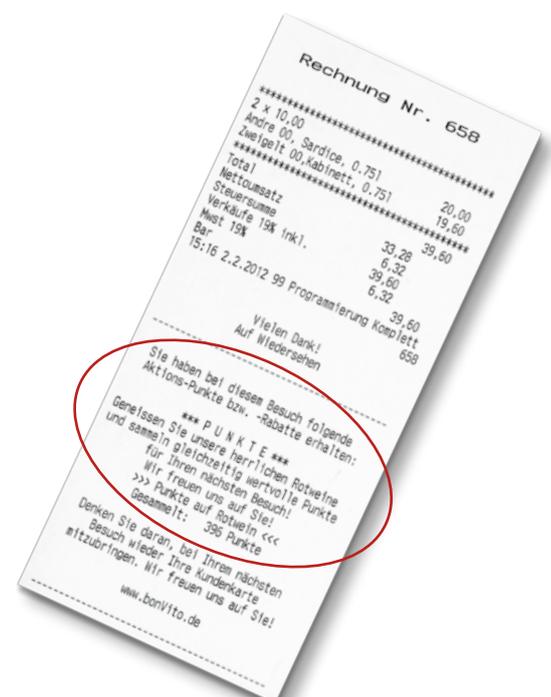
Bei dieser Form des Punktesammelns können Punkte bei allen bonVito-Akzeptanzstellen gesammelt und als Zahlungsmittel eingesetzt werden. Ihre Kunden können die Karte also in mehreren Geschäften einsetzen und Sie haben den Vorteil zusätzliche, von den Partnern akquirierte Kunden gewinnen zu können. Die Verrechnung der Punkte unter den teilnehmenden Unternehmen erfolgt monatlich durch das bonVito-Clearing. Natürlich werden Ihre Kampagnen und Aktionen streng getrennt von denen anderer bonVito-Partner verwaltet.

Generell hat jeder Punkt den Gegenwert von einem Cent. Sie entscheiden bei der Anlage der Kampagne selbst, wie viele Punkte Sie pro 1 Euro Umsatz an Ihre Kunden vergeben wollen. Sie entscheiden auch, wie viele Punkte Ihr Kunde gesammelt haben muss, bevor er diese als Zahlungsmittel einsetzen kann. Sie könnten also z.B. festlegen, dass Kunden mindestens 1000 Punkte (entspricht 10 Euro) gesammelt haben müssen, um dieses Guthaben beim Einkauf verwenden zu können.

Das Einlösen der gesammelten Punkte erfolgt durch Verrechnung an der Kasse. Falls gewünscht, können Sie den Ausgabezeitpunkt für Punkte auf einzelne Wochentage beschränken und so an die individuellen Anforderungen Ihres Betriebs anpassen.

Beispielkampagnen:

- „Auf unsere Cocktails erhalten Sie 10 Punkte je 1,- € Umsatz.“
- „Für jeden Euro Brotumsatz in unserer Bäckereikette erhalten Sie 5 Punkte.“
- „Als VIP-Kunde erhalten Sie 20 Punkte je Euro Umsatz auf alle Produkte.“





Kundenbindung: Direktrabatte

Das Modul Direktrabatt bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kunden mit einem Sofortrabatt bei ihrem aktuellen Besuch zu belohnen.

Rabattformen

Bei Direktrabatten kann es sich um einen prozentualen Rabatt, eine kostenlose Produktbeigabe, um einen Gutschriftsbetrag oder einen festen neuen Preis handeln. Sie bestimmen bei der Anlage der Kampagne, für welche Produkte, Produkt- oder Warengruppen Direktrabatte in welcher Höhe vergeben werden. Direktrabatte lassen sich wahlweise in anonymer oder in personalisierter Form vergeben. Während nicht registrierte Kunden den Rabatt auf dem Kassenschein ausgewiesen bekommen, können registrierte Nutzer zudem ihre gesammelten Rabatte jederzeit online oder per App nachvollziehen. Alle angelegten Rabattkampagnen werden automatisch von den Kassen verwaltet und beim Kassierervorgang berücksichtigt.

Personalrabatt

Ein klassisches Beispiel für den Einsatz von Direktrabatten auf Basis von (Kunden-)Gruppen ist die Vergabe von Personalrabatten. Durch die Nutzung von bonVito können sehr einfach und ohne großen Programmieraufwand Personalrabatte für unterschiedliche Produkte mit unterschiedlichen Rabattwerten realisiert werden. So kann z. B. das Mineralwasser grundsätzlich kostenlos sein und weitere alkoholfreie Getränke können die Hälfte kosten, während alkoholische Getränke gar nicht rabattiert werden. Durch die umfangreichen Auswertungsmöglichkeiten besteht jederzeit die Möglichkeit, überdurchschnittliche Inanspruchnahmen von Personalrabatten proaktiv zu regeln.

Zeitgesteuerte Kampagnen (Happy Hour)

Zur Einlösung der Direktrabatte können Sie bestimmte Wochentage und Uhrzeiten festlegen, um mehr Kunden zu Zeiten niedriger Auslastung zu gewinnen.

Beispielkampagnen:

- „Heute erhalten Sie auf jedes Stück Kuchen 10 % Rabatt.“
- „Probieraktion: Zu Ihrem Mittagessen erhalten Sie heute kostenlos ein Glas unserer neuen alkoholfreien Biersorte.“
- „Personalrabatt: Mineralwasser kostenlos.“
- „Happy Hour: Zwischen 20 und 22 Uhr alle Cocktails zum halben Preis.“

STAMPFLISTE	CUSTOM	WEB-CUSTOM	WERBE-CUSTOM	DIREKT-RABATT	PROFIT					
10	10	10	10	10	10					
Beit's Bar 2	DR 20 % auf Lagerbier	13.09.12	23.09.12	80	108,00 €	298,20 €	20,00 €	8,00 %	5,94 €	
Beit's Bar 1	DR 20 % auf Lagerbier	27.09.12	27.09.12	8	12,41 €	12,41 €	2,24 €	20,00 %	-2,41 €	
Beit's Bar 2	DR 50 % auf Mineralw.	27.09.12	27.09.12	1	1,25 €	1,25 €	1,25 €	50,00 %	1,25 €	
Beit's Bar 1	DR 1 € auf Cocktails	07.11.12	15.11.12	9	27,00 €	156,24 €	0,00 €	5,27 %	-17,82 €	
Beit's Bar 2	Personalrabatt	08.11.12	15.11.12	6	8,00 €	22,08 €	10,25 €	4,61 %	3,81 €	
Beit's Bar 1	DR 50 % auf Mineralw.	08.11.12	15.11.12	3	22,00 €	36,00 €	7,35 €	21,03 %	3,85 €	
Beit's Bar 2	DR 1 € auf Cocktails	20.11.12	20.11.12	4	28,00 €	62,44 €	4,00 €	6,00 %	-1,88 €	
Beit's Bar 1	DR 50 % auf Mineralw.	26.11.12	26.11.12	6	8,00 €	8,00 €	-0,00 €	0,00 %	3,85 €	
Beit's Bar 2	Personalrabatt	26.11.12	26.11.12	3	8,00 €	4,24 €	0,20 €	0,10 %	1,42 €	
Beit's Bar 1	DR 50 % auf Mineralw.	29.11.12	29.11.12	2	8,00 €	3,20 €	0,00 €	0,00 %	0,50 €	

Auswertungsscreen des Direktrabatt-Moduls



E-Payment: Prepaid, Credit, Geschenk- und Gutscheinkarte

Mit diesem Modul werden bonVito-Kundenkarten mit einer praktischen Bezahlungsfunktion ausgestattet.

Prepaid: Debitorische Nutzung

Diese Funktion ermöglicht es Ihren Kunden, Geldbeträge auf ihre (digitale) Kundenkarte zu laden, die anschließend zur bargeldlosen Zahlung in Ihrem Unternehmen verwendet werden. Sie bestimmen die maximale Aufladehöhe je Karte - wahlweise für alle Kunden, Kundengruppen oder einzelne Kunden. Der Karteninhaber wiederum kann festlegen, welcher Betrag mit der Karte maximal pro Monat, Woche oder Tag ausgegeben werden darf. Sehr nützlich, wenn beispielsweise Eltern ihren Kindern eine Karte geben, um sich in der Schulpause etwas zum Essen zu kaufen. Die Aufladung der Karten erfolgt entweder direkt über die Kasse oder eigenständig vom Karteninhaber via PayPal.

Wenn ein Kunde mit seiner Karte oder per bonVito-App zahlen möchte, muss beim Kassieren nur der entsprechende Finanzweg in der Kasse aufgerufen und die Karte oder der QR-Code der bonVito-App eingelesen werden. Selbstverständlich funktioniert die Bezahlungsfunktion auch filialübergreifend, d. h. die Aufladung kann in Filiale A stattfinden und bezahlt wird in Filiale C und E.

Bei Verlust kann eine Karte ganz einfach ersetzt werden, da das Guthaben im System und nicht auf der Karte bzw. in der App selbst gespeichert wird.

Credit: Kreditorische Nutzung

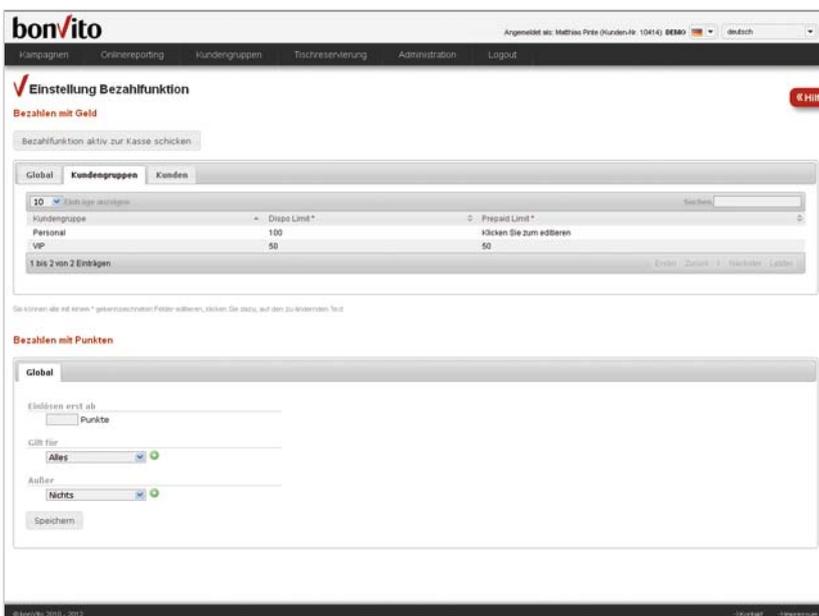
Zusätzlich zur Prepaid-Funktion haben Sie die Möglichkeit, einzelnen Kunden, Kundengruppen oder Ihrem gesamten Kundenstamm einen Dispositionsrahmen in von Ihnen gewählter Höhe zur Verfügung zu stellen. So können Sie Ihren Kunden einfach und ohne großen Aufwand das gute alte „Anschreiben“ anbieten. Ihre Kunden können das von Ihnen zur Verfügung gestellte Limit, falls gewünscht, weiter einschränken.

Geschenk- und Gutscheinkarte

Alternativ können Sie Karten auch als (Geschenk-)Gutscheine herausgeben. Im Gegensatz zur Kundenkarte sind diese nicht personalisiert, sondern anonym. Auch hier erfolgt die Abwicklung über die Kasse. Sie erhalten den gewünschten Guthabenbetrag und laden ihn auf die Karte. Um den Guthaben ganz oder teilweise einzulösen, wird beim Bezahlvorgang der entsprechende Finanzweg aufgerufen und die Karte eingelesen. So entfällt die manuelle Bearbeitung von Restbeträgen. Zusätzlich finden Sie im exportierbaren Guthabenbuch viele weitere Informationen, wie das Aufladedatum, den Betrag, das aktuelle Guthaben etc.



Der Auswertungs-Screen gibt einen guten Überblick über die ausgegebenen, eingelösten und offenen Guthaben.



Für Kundengruppen oder auch einzelne Kunden kann der Dispositionsrahmen festgelegt werden.



Auf dem Bon werden Zahlungsart und Restguthaben ausgewiesen.



Online-Reservierungssystem

Dieses Modul ersetzt herkömmliche, unübersichtliche Reservierungsbücher durch ein praktisches Online-Reservierungssystem mit vielen Extras.

Mit dem Online-Reservierungssystem von bonVito können Sie Ihren Reservierungsprozess automatisieren, sparen dadurch wertvolle Zeit und bieten gleichzeitig Ihren Kunden einen besseren Service. Egal, ob Sie ein Restaurant, ein Friseurstudio, eine Kegelbahn oder andere Unternehmen betreiben - bonVito hilft Ihnen in den verschiedensten Anwendungsszenarien den Überblick über Ihre Reservierungen zu behalten. Durch die Integration in Ihr Vectron-Kassensystem haben Sie gleichzeitig einen Überblick über Ihre aktuelle Belegungssituation. Doch auch ohne Vectron-Kasse können Sie das Reservierungsmodul online über einen Browser nutzen. Die Funktionen des Online-Reservierungssystems - hier dargestellt am Beispiel einer Tischreservierung - sind vielfältig.

Integration des Reservierungsfensters in Ihre Homepage

Mit der praktischen Online-Reservierung können Ihre Gäste jederzeit einfach und schnell über Ihre Homepage eine Tischreservierung vornehmen - und das sowohl während als auch außerhalb Ihrer Öffnungszeiten. Die aktuelle Tischbelegung und der Reservierungsstand werden dabei permanent berücksichtigt, sodass Online-Bucher jederzeit alle tatsächlich freien Tische reservieren können und bei Vollauslastung vom System automatisch auf die nächstmögliche Uhrzeit hingewiesen werden. Dies ist extrem bequem für Ihre Gäste, entspricht dem Zeitgeist und schließt Doppelbuchungen aus. Das System berechnet sogar eigenständig, welche Tische zukünftig frei werden, um diese bei Reservierungsanfragen für eine optimale Auslastung passend zu belegen.

Für die Integration des Reservierungssystems in Ihre Homepage benötigen Sie keine fundierten Programmierkenntnisse. Wir stellen Ihnen in Ihrem bonVito-Webportal zwei vorgefertigte HTML-„Schnipsel“ zur Verfügung, die Sie einfach kopieren und an der gewünschten Stelle auf Ihrer Homepage einfügen - fertig ist Ihre Online-Reservierung! Für die Bedienung des Reservierungssystems benötigen Sie lediglich einen Internetbrowser mit Internetzugang.

Reservierungsstand durch die Kassenintegration jederzeit live

Während andere Systeme zumeist nur Reservierungen bis zu einer bestimmten Uhrzeit annehmen können oder den Online-Zugriff nur auf ein eingeschränktes Kontingent von Tischen erlauben, ist dieses Problem bei bonVito durch die Echtzeitanbindung der Kassendaten elegant gelöst. Abhängig von der individuellen Konfiguration der Reservierungsgrenzen sind auch kurzfristige Internetreservierungen möglich, ohne große Tischkontingente im Vorhinein zu blockieren. Die Live-Verbindung ermöglicht jederzeit einen Überblick über die tatsächliche Restaurantbelegung und sorgt für eine optimale Auslastung.

Selbstverständlich hat auch Ihr Personal Zugriff, um telefonische oder persönliche Reservierungen direkt in das System eingeben zu können oder im Bedarfsfall sekundenschnell Tischumbuchungen vorzunehmen. Wer welche Aktionen durchführen darf, können Sie über individuelle Bedienerrechte festlegen. Sie entscheiden auch, ob Online-Reservierungen automatisch im System gebucht oder Ihnen manuell vorgelegt werden.

Automatische Reservierungsbestätigung

Schluss mit dem manuellen Bearbeiten von Reservierungsanfragen per E-Mail oder Telefon. Wer über das bonVito-Fenster auf Ihrer Website einen Tisch gebucht hat, erhält nach automatischer Prüfung direkt eine Reservierungsbestätigung per E-Mail.

„Blacklist“-Funktion

Sollte einer Ihrer Kunden trotz Reservierung nicht erscheinen (sog. „no-shows“), so können Sie ihn gezielt auf einer Blacklist speichern. Dies führt dazu, dass er bei der Online-Buchung automatisch nicht mehr angenommen wird oder Ihnen zur Reservierungsfreigabe vorgelegt wird.

Grafische Belegungspläne

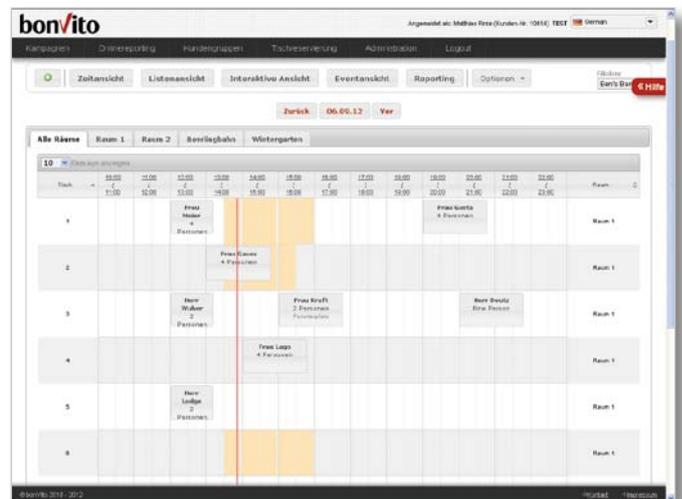
Das System verwaltet bis zu neun Räume mit grafischen Belegungsplänen und Sie können nach Bedarf oder Vorliebe zwischen verschiedenen Ansichten wählen. Zudem können Sie pro Raum mehrere Tischlayouts definieren, falls Räume für verschiedene Anlässe unterschiedlich bestuhlt werden (z. B. Standard, Brunch, Tanztee). Entsprechend ändern sich auch automatisch die Reservierungsmöglichkeiten für Ihre Kunden auf Ihrer Website.

Maximale Sicherheit

Auch an die Sicherheit der Arbeitsprozesse wurde gedacht: Sollte der Internetzugang einmal ausfallen, gibt es in der Kasse ein Backup mit den Reservierungsdaten der nächsten 24 Stunden.

Detaillierte Auswertungen nach

- durchschnittlicher Tischauslastung
- durchschnittlicher Tischbelegung
- durchschnittlichem Umsatz
- Anzahl der Reservierungen nach Typ (manuell, online)
- Anzahl der „no-shows“



Alle Reservierungen werden übersichtlich dargestellt.



Durch die Integration des bonVito-Reservierungsfensters auf Ihrer Homepage können Ihre Kunden jederzeit bei Ihnen reservieren.



Online-Reporting

Über die Online-Reporting-Funktion haben Sie die Möglichkeit, auf alle aktuellen Kassen- und Kampagnen-Daten in Echtzeit zuzugreifen.

Umsätze live verfolgen

bonVito registriert und dokumentiert präzise sämtliche Umsätze, die mit den angebotenen Vectron-Kassen registriert wurden. So wird automatisch stunden- und tagessgenau festgehalten, welche Produkte wie oft gekauft wurden. Mithilfe der Daten dieser Verkaufstatistik können Sie die Umsatzentwicklung und die Verkäufe nach Produktart oder -gruppe live oder über einen definierten Zeitraum je Filiale verfolgen und auswerten - und das je nach Belieben mit Ihrem PC oder auch unterwegs via Smartphone oder Tablet mit der Mobile Reporting App.

Stundengenau Umsatzanzeige

Mit der stundengenauen Umsatzanzeige können Sie auf einen Blick erkennen, welche Stunden umsatzstark sind und in welchen der Umsatz eher schwach ist: Falls erforderlich können Sie mit veränderten Produktangeboten oder Marketingaktionen gegensteuern. Darüber hinaus werden auch die Anzahl der aktiven Bediener und der Umsatz pro Bediener übersichtlich aufgelistet.

Artikelgenaue Absatzanzeige

Neben dem Tagesumsatz ermöglicht das bonVito-Online-Reporting auch die Anzeige des Produktabsatzes. Das System listet detailliert mit Namen und PLU-Nummer auf, welche Artikel am aktuellen Tag oder an einem ausgewählten Datum in der Vergangenheit verkauft wurden. Dabei werden nicht nur die Artikel selbst, sondern auch die verkaufte Stückzahl und der erzielte Umsatz angezeigt.

Um einen noch besseren Überblick über den Produktabsatz zu haben, werden die verkaufte Menge pro Artikel, der damit erzielte Umsatz und der prozentuale Umsatzanteil des jeweiligen Produkts am Gesamtumsatz stundengenau angegeben. So wird schnell sichtbar, welche Produkte echte „Renner“ und welche eher „Penner“ sind.

Mit dem praktischen Online-Reporting haben Sie jederzeit alle wichtigen Daten im Überblick.

The screenshot displays the 'Online-Reporting' interface. At the top, there are navigation tabs: 'Kassen', 'Online-Reporting', 'Kundenlisten', 'Technikservice', 'Adressdaten', and 'Logout'. The main header shows 'Online-Reporting' and a 'Zurück' button. Below this, the date and time are set to 'Datum: 06.11.2022' and 'von: 10:00' to '27:00'. The interface is divided into 'Umsatz' and 'Produktabsatz' sections. The 'Produktabsatz' section is active, showing a table with columns for 'Warengruppe', 'Produktname', 'PLU', and 'Umsatz'. The table lists various products like 'Abf. (Bücher)', 'Dev's Bar Wunder', 'Dev's Bar München', 'Dev's Bar First Mart', and 'Dev's Bar Stuttgart', along with their respective sales data for each hour of the day.



bonVito-Apps

Mit den praktischen Apps ist bonVito auch unterwegs stets für Sie und Ihre Kunden per Smartphone oder Tablet erreichbar.



Mobile Endgeräte und damit das mobile Internet werden immer stärker genutzt. Jeder zweite Smartphone-Nutzer ist Studien zufolge stets und überall online, was auch zu neuen Anforderungen an ein Kundenbindungsinstrument führt. Unsere Antwort auf die sich ändernden Marktbedingungen sind die bonVito-App für Konsumenten und die Reporting-App für Ihr Geschäft.

Konsumenten-App: Der Zusatznutzen für Ihre Kunden

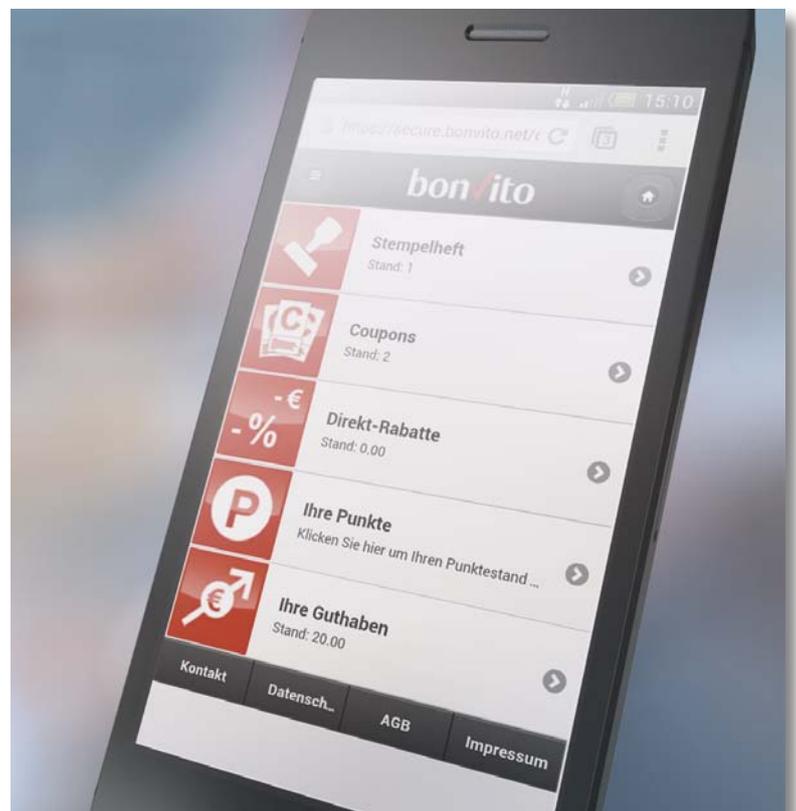
Konsumenten, die bereits im Besitz einer bonVito-Kundenkarte sind, können mit der App jederzeit auch mobil ihren aktuellen Kontostand, d.h. ihre gesammelten Punkte, Coupons, eingezahltes Guthaben etc. über ihr Smartphone einsehen. Wird die Kundenkarte beim Einkauf vergessen, dann kann der individuelle Kundenkarten-Code, der in der App enthalten ist, als digitale Kundenkarte genutzt und beim Kassieren vorgezeigt

und eingescannt werden. So sind Sie nicht nur im Portemonnaie Ihres Kunden vertreten, sondern auch auf dessen Smartphone - ein weiterer, heute sehr wichtiger Kanal zum Aufbau von Kundenbindung und -loyalität!

Konsumenten, die noch keine Kundenkarte haben, können sich auch ohne Plastikkundenkarte über die App registrieren. Bei der Registrierung wird automatisch für jeden Account eine digitale Kundenkarte im QR-Code-Format erstellt, die der Verbraucher dann bei Ihnen nutzen kann. Da es sich bei der bonVito-App nicht um eine native App handelt, sondern um eine für mobile Endgeräte optimierte Website, muss die App nicht erst in einem App-Store heruntergeladen werden, sondern kann ohne Installation direkt auf allen Geräten mit einem normalen Web-Browser aufgerufen werden.

Weitere Informationen zur digitalen Kundenkarte finden Sie im Kapitel „Kundenkarte“ oder auf unserer Website.

Hier geht's zur
bonVito-App



Mit der Konsumenten-App haben Ihre Kunden stets den Überblick über ihren Kontostand.

Reporting-App:

Jederzeit und überall die wichtigsten Kennzahlen im Blick

Die mobile Reporting-WebApp ermöglicht die Abfrage der wichtigsten Erfolgskennzahlen jederzeit - auch unterwegs - live über mobile Endgeräte und ist somit die perfekte Ergänzung zum Online-Reporting. Neben den aktuellen Werten wird grafisch die Historie der Daten bezogen auf den aktuellen Tag (im Stundenintervall), auf die letzte Woche (im Tagesintervall) sowie auf den letzten Monat dargestellt. Zusätzlich zu diversen Umsatzzahlen umfasst die Reporting-App eine Umsatzhochrechnung („Umsatz HR“), Umsatzvergleiche zum Vortag und zur Vorwoche, Wetterdaten am jeweiligen Standort u. v. m.



Die Reporting-App zeigt die wichtigsten aktuellen Daten auf einen Blick.

Hier geht's zur
Reporting-App



Login: demodemo
Passwort: demodemo

Tarifoptionen

Drei unterschiedliche Tarifmodelle bieten maximale Flexibilität und für jeden Kunden den passenden Tarif.

Tarif „Trans“ Für alle Kunden, die experimentieren wollen und eine Vectron-Kasse haben	Tarif „Solo“ Für alle Kunden, die schon eine Vectron-Kasse haben	Tarif „Comfort“ Für alle Kunden, die noch keine Vectron-Kasse nutzen
Transaktionsbasiert Abrechnung ohne Fixkosten	Laufzeitvertrag ohne Kassensubvention	Laufzeitvertrag mit Kassensubvention
Tarifdetails: <ul style="list-style-type: none"> • Kosten entstehen nur bei Nutzung der Module • Keine Grundgebühr • Keine Mindestlaufzeit 	Tarifdetails: <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl und Berechnung von einzelnen Modulen • Monatlicher Gesamtpreis errechnet sich aus der Summe der Einzelpreise aller gebuchten Module in Abhängigkeit der Filialanzahl • Mindestvertragslaufzeit: 24 Monate • Einmaliges Software-Update für Vectron-Bestandskassen inklusive* 	Tarifdetails: <ul style="list-style-type: none"> • Alle bestehenden und zukünftigen Module sind im Rahmen der Gesamtlaufzeit ohne Zusatzkosten enthalten • Mindestvertragslaufzeit: 24 und 60 Monate • Ein oder mehrere Kassensysteme subventioniert • Nach Vertragsende behalten Sie die Kassensysteme oder erhalten neue*

*Die genauen Preis- und Tarifdetails erhalten Sie bei allen bonVito-Fachhandelspartnern oder auf unserer Webseite www.bonvito.net

Erste Kundenstimmen aus der Praxis

Enorme finanzielle Einsparungen bringt das fälschungssichere digitale Stempelheft. Es verhindert zuverlässig die unkontrollierte Vergabe von Stempeln - wie beim Papier-Stempelheft oft der Fall. Durch die direkte Verknüpfung der Stempelvergabe mit dem Bezahlvorgang über das Kassensystem bekommt nur, wer wirklich eingekauft hat, einen Stempel. Missbrauch ausgeschlossen!

Bäckerei Keim, Reutlingen, über 50 Fachgeschäfte:

„Wir setzen das digitale bonVito-Stempelheft seit rund einem Jahr ein. Die Einlösungen sind im Vergleich zu unserem alten Papier-Stempelheft bei unverändertem Produktabsatz um 28,23 % zurückgegangen. Uns war klar, dass wir bei den unberechtigten Einlösungen Potential haben, mit solch einem Ergebnis hätten wir jedoch nicht gerechnet. Die Einsparungen sind überzeugend.“



Bäckerei Sternenbäck, Hechingen, über 200 Filialen:

„Mit dem neuen elektronischen Stempelheft von bonVito hatten wir im Zeitraum von mehreren Monaten bei gleichem Umsatz 50 % weniger Einlösungen als zuvor mit unserem Papier-Stempelheft. Die Einsparungen liegen für uns beim Vielfachen der Kosten für bonVito. So viele offensichtlich unberechtigte Einlösungen von Papier-Stempelheften in der Vergangenheit hätten wir nicht erwartet.“



Doch nicht nur die digitalen Stempelhefte bringen unschlagbare Vorteile. Auch mit den weiteren Funktionen kann bonVito punkten, wie Sie dem Pressebereich unserer Homepage entnehmen können.



Kontaktdaten

bonVito GmbH
Willy-Brandt-Weg 41
48155 Münster
Tel. +49 (0)251/2856-100
info@bonvito.net
www.bonvito.net