

# BÄCKEREI KASSENWELT

## Mehr Umsatz durch digitale Absatzkanäle

DER THEMENDIENST FÜR IHRE REDAKTION –  
EIN PRESSESERVICE VON KMZ

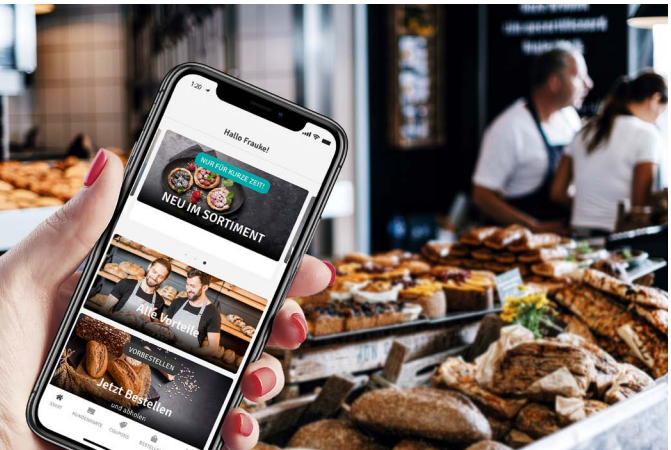
NR. 01/2024

Bäckereien stehen vor der Herausforderung, digitale Einkaufserlebnisse zu schaffen. Einerseits steigen die Erwartungen der Endkunden, andererseits wächst der Druck durch das Angebot des Lebensmitteleinzelhandels. Personalmangel und Standortkosten verstärken die Notwendigkeit, neue Absatzkanäle zu generieren und gleichzeitig Kunden zu binden.

Viele Jahre konnten Kunden nur erreicht werden, wenn sie physisch in der Bäckereifiliale anwesend waren. Kundenkarten waren ein wichtiger Schritt für die Kundenbindung und lieferten erstmals Daten, um Kundenbedürfnisse kennenzulernen. Heute besteht die Aufgabe darin, auf die Bedürfnisse zugeschnittene Angebote oder Dienstleistungen zur richtigen Zeit bereitzustellen, um die Zufriedenheit der Kunden zu steigern. Denn zufriedene Kunden sind eher bereit, positive Bewertungen abzugeben und das Unternehmen weiterzuempfehlen, was zu einem organischen Wachstum des Kundenstamms führen kann.

### KUNDENBEDÜRFNISSE KENNENLERNEN

Eine App für die Kundenbindung ersetzt die herkömmliche Kundenkarte und bietet eine Vielzahl von Funktionen, um die Interaktion zwischen Bäckerei und Kunde auf ein neues Niveau zu heben. KMZ vereint mir der App get2go für Bäckereien alle modernen Anforderungen an die Kundenbindung. Durch das Sammeln von Informationen können personalisierte Angebote erstellt werden, die auf den individuellen Vorlieben und dem Kaufverhalten der Kunden basieren.



Bäckereien passen die App mit ihren eigenen Markenelementen an, wie Logo, Farbschema, Texte und Content. Foto: © KMZ/copago



Digitale Kundenkarte, Coupons, Interaktionen u. v. m. ist mit der Bäckerei-App umsetzbar. Foto: © KMZ/copago

### DURCHSCHNITTSBON ERHÖHEN

Durch die Funktionen der Kundenbindungs-App können bis zu 30 % mehr Umsatz generiert werden. Jedes Mal, wenn Kunden einen Einkauf über die App abschließen, wird dieser über eine bargeldlose Transaktion abgewickelt. Dieser Faktor trägt dazu bei, dass die Umsätze im Schnitt deutlich höher ausfallen. Ein Grund dafür ist, dass die Menschen statistisch gesehen bargeldlos mehr ausgeben. Auch Faktoren wie die einfache Handhabung und der Zugriff



**Bäckereien müssen in der Lage sein, mit Kunden zu kommunizieren. Dafür brauchen sie eine Plattform, um Ideen, Angebote und Aktionen flexibel und einfach mitzuteilen. Wir haben uns viele Gedanken gemacht, wie ein solches Medium aussehen sollte und was es können muss. So ist die get2go App für Bäckereien entstanden.**

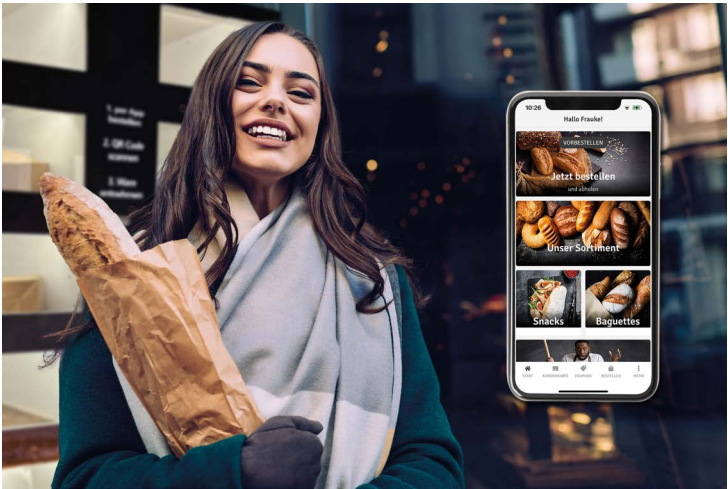
Sascha Kaierle  
Geschäftsführer KMZ Kassensystem GmbH

auf das Sortiment führen dazu, dass sich Kunden ausgiebiger mit den Produkten befassen. Strategien wie Cross-Selling, das Angebot eines zusätzlichen Produkts, oder Up-Selling, das Angebot eines umfangreicheren Produkts, zielen darauf ab, den Umsatz pro Kunde zu steigern. Dank intelligenter Algorithmen können Bäckereien Kundinnen und Kunden, die längere Zeit nicht in der Filiale waren, über die App per Push-Nachricht erreichen und sie zurückgewinnen. Darüber hinaus können Unternehmen gezielte Aktionen durchführen, um Marketing-Aktionen zu unterstützen. Bei allen Funktionen kann die get2go App ganz einfach nach dem Baukasten-Prinzip an den individuellen Bedarf der Bäckerei und an das Corporate Design angepasst werden.

Wenn die App ca. einen Euro am Tag kostet und sie den Durchschnittsbonus um genau diesen Euro erhöht, dann ist die App bereits nach einem Bonusbonus ein voller Erfolg.

### ABHOLBOX: FLEXIBILITÄT FÜR STAMMKUNDEN

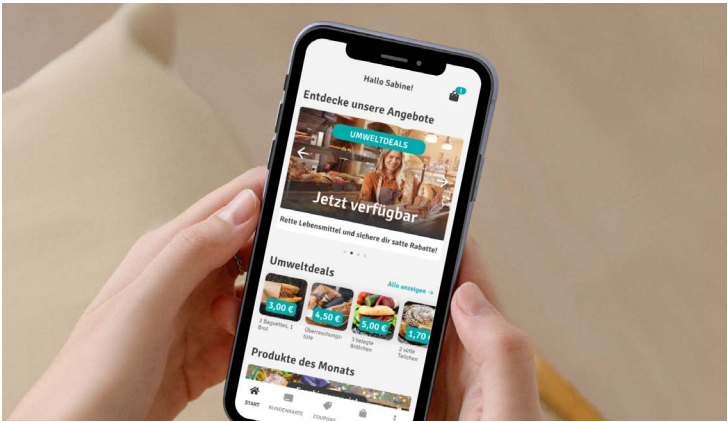
Die Kommunikation mit dem Endkunden über eine App auf dem Smartphone ist der Schlüssel, um weitere Absatzkanäle zu erschließen, wie verlängerte Öffnungszeiten, Click and Collect oder auch Lieferservices abzubilden. KMZ hat es sich zur Aufgabe gemacht, innovative Lösungen zu schaffen. Die Abholbox ermöglicht es Bäckereien, Vorbestellungen innerhalb und außerhalb der Öffnungszeiten zu bedienen. Auch besteht die Möglichkeit für Retouren-Verkäufe nach Ladenschluss. Basis für Vorbestellungen und Retourenverkäufe ist die Bäcker-App, über die Kunden Artikel bestellen und bezahlen, um ihre Produkte aus der Abholbox zu holen.



App und Abholstation: Eine effiziente Kombination; Foto: © KMZ/copago

### UMWELT DEALS: FOOD-WASTE REDUZIEREN

Ein weiteres Zukunftsthema ist es, der Lebensmittelverschwendung entgegenzuwirken. Mit der Integration der umweltdeals in der App können Retouren vor Feierabend anhand der noch verfügbaren Waren an Kunden angeboten werden. Davon profitieren Unternehmen und Kunden gleichermaßen. In der copago Kasse wird erfasst, welche Artikel in der Filiale vorhanden sind. Automatisiert generieren sich intelligente umweltdeals und werden in der get2go App angezeigt.



## APP-DESIGN

Die Kooperation zwischen copago und der Konzeptwerkstatt hilft dabei, die App schnell auf den Markt zu bringen und die Einrichtungszeit zu verkürzen. Bäckereien erhalten Unterstützung in verschiedenen Paketen, um ihre visuelle Kommunikation und die strategische Markenführung auf ein neues Level zu heben und nachweisbar mehr Umsatz zu erzielen.



## EINE APP – ALLES DRIN

Mehr Einkaufserlebnisse.  
Vor Ort und außerhalb der Öffnungszeiten.

- Digitale Kundenkarte
- Coupons
- Vorbestellungen
- Self-Ordering
- Tischbestellungen
- Treuepunkte
- Push-Mitteilungen
- Digitaler Bonus
- Produktinformationen
- Bewertung des Besuchs
- Sparrechner
- Integrierte Zahlungsoptionen
- Personalisierte Angebote
- Cross- und Upselling
- Effizientes Marketing
- Analyse und Optimierung

### Über KMZ

Mit einem deutschlandweiten Servicenetzwerk gewährleistet KMZ die zuverlässige Betreuung der Kunden vor Ort. Seit 2003 bietet KMZ innovative Kassensystemlösungen und ist ein verlässlicher Partner für Bäckereien. [kmz-kassensystem.de](https://www.kmz-kassensystem.de)

### Weitere Informationen und Bildmaterial:

kommunikation.pur GmbH, Claudia Fröhlich  
Telefon: +49.89.23 23 63 49, E-Mail: [fruehlich@kommunikationpur.com](mailto:fruehlich@kommunikationpur.com)

