



Die Architektur des Wertes

Von Geschenkgutscheinen zum digitalen Wallet in Smartstore

Der Paradigmenwechsel: Rabatt vs. Echter Wert



Rabattcode

Herkunft: Preisreduktion aus Marketingbudgets.

Mechanik: Verringert die Marge.

Nutzer: Für den Käufer selbst bestimmt.



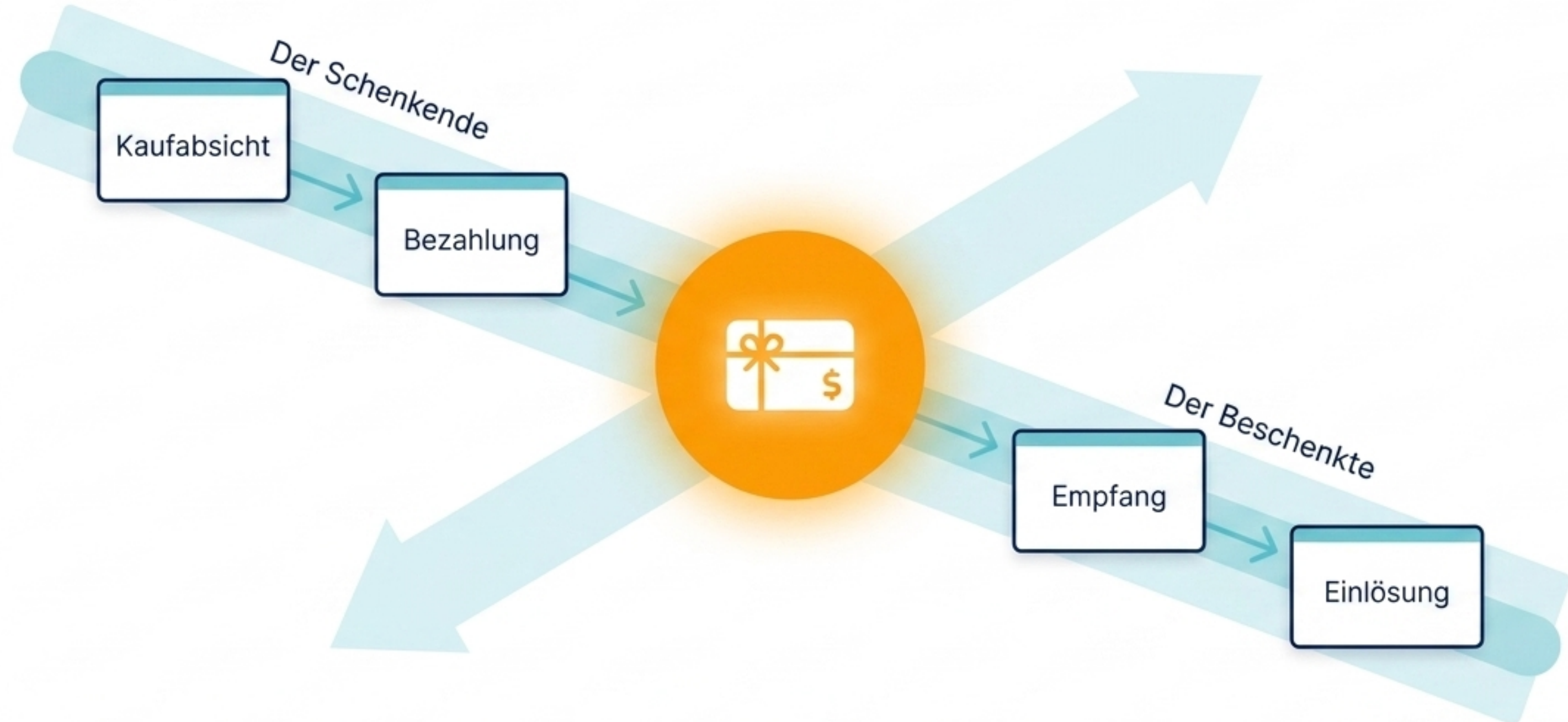
Geschenkgutschein

Herkunft: Repräsentiert einen gekauften echten Geldwert.

Mechanik: Übertragbares Zahlungsmittel, das den Umsatz erhält.

Nutzer: Zur Übertragung an Dritte bestimmt.

Die doppelte Kundenreise



Der Gutschein verbindet zwei separate Journeys.
Der Wert wird vom Käufer erzeugt und nahtlos auf eine neue Person übertragen.



Gutschein-Management in Smartstore

Zwei Ausprägungen: Virtuell und Physisch



Virtueller Gutschein

- Kein Versand notwendig.
- Digitale Zustellung direkt aus dem System.
- Personalisierbar mit Empfänger, Absender und individueller Nachricht.



Physischer Gutschein

- Wird im System exakt wie ein klassisches Produkt behandelt.
- Durchläuft den regulären Versand- und Logistikprozess.

Der System-Lifecycle eines Gutscheins



Der Aktivierungs-Lock: Systemische Sicherheit

Auftragsstatus
(z.B. Zahlungseingang)



Aktivierung und Deaktivierung sind hart an den Auftragsstatus gekoppelt. Der monetäre Wert wird vom System absolut sicher erst freigegeben, wenn der Kauf den vorgesehenen Status erreicht hat.

Die Restwert-Mechanik im Warenkorb



Reicht der Gutscheinwert für die gesamte Bestellung, reduziert er die offene Summe. Ist die Bestellung günstiger, bleibt der nicht verbrauchte Betrag erhalten und zwingt zur Wiederkehr

Lückenlose Nutzungshistorie

Datum	Bestellnummer	Verwendeter Betrag	Restwert
12.05.2024	#ORD-9982	- 60,00 €	40,00 €
28.06.2024	#ORD-1045	- 25,00 €	15,00 €

Jeder Cent wird dokumentiert. Die Historie verknüpft verwendete Beträge untrennbar mit den zugehörigen Bestellungen. Volle Transparenz für Händler und Kunde.

Der strategische Mehrwert des Restwertes



Kundenbindung

Anders als ein einmaliger Coupon erzeugt der verbleibende Restwert einen zwingenden finanziellen Anlass für einen weiteren Shop-Besuch.



Neukundengewinnung

Der Beschenkte ist häufig eine dem Händler unbekannte Person, die durch den Gutschein sofort mit konkreter Kaufabsicht in den Shop kommt.



B2B-Skalierung

Maximale Eignung für B2B-Prämien, unternehmensinterne Mitarbeiterprogramme oder als reibungslose Kulanzlösung bei Reklamationen.



Die Limitierung des Status quo

Das Code-Chaos



- Der klassische Gutschein bleibt codezentriert.
- Kunden müssen Codes erhalten, aufbewahren und im exakt richtigen Moment einlösen.
- Weitere Wertarten (Cashback, Retouren Guthaben, Aktionsboni) werden schnell in getrennten, isolierten Prozessen verwaltet.

Der konzeptionelle Sprung

Welcher Code besitzt
noch welchen Wert?

Welcher Wert steht diesem
Kunden aktuell zur Verfügung?



Der Übergang von der Code-Zentrierung zur Personen-Zentrierung.

Das Zielbild: Das Digitale Wallet



Der Restwert ist nicht länger isoliert. Er wird Teil eines umfassenden, dauerhaft sichtbaren Wertkontos für den Kunden. Der logische nächste Schritt der E-Commerce-Evolution.

Kontakt

Smartstore AG
Kaiserstraße 63-65
44135 Dortmund
Telefon: +49 (0)231 5335-0
Fax: +49 (0)231 5335-101