



Das Internet bringt regionalen Anbietern neue Gäste

- Bei Groupon.de gewinnen regionale Anbieter mit einmaligen Gutschein-Aktionen hunderte neue Kunden
- Unternehmen profitieren besonders von den Empfehlungen ihrer Kunden über Twitter, Facebook und studiVZ

Berlin, 17. Juni 2010 – Regionale Anbieter von Freizeitaktivitäten, Gastronomie und Dienstleistungen finden in Groupon.de einen neuen attraktiven Marketingkanal. Risikofrei und zu geringen Kosten präsentieren sie sich auf der Plattform für regionale Preisvorteile einen Tag lang Internetnutzern aus ihrer Stadt und gewinnen hunderte Neukunden. Sie profitieren dabei besonders von den persönlichen Empfehlungen der Kunden in sozialen Netzwerken.

Die Unternehmen bieten bei Groupon.de günstige Gutscheine an, die nur verkauft werden, wenn eine Mindestanzahl von Käufern zusammenkommt. Hierzu erklärt Daniel Glasner, Geschäftsführer von Groupon.de: "Die Kunden profitieren davon, wenn auch ihre Freunde und Bekannte die Gutscheine bei Groupon.de kaufen. Deshalb leiten sie die Angebote über twitter, facebook und studiVZ weiter. Regionale Anbieter erreichen auf diese Weise in kurzer Zeit ein Vielzahl potentieller Neukunden."

Auf der Plattform und im täglichen Groupon-Newsletter präsentieren die Unternehmen ihre Angebote Nutzern aus ihrer Region einen Tag lang exklusiv. Wenn bis Angebotsende die festgelegte Zahl von Gutscheinen verkauft wird, erhalten die Käufer den Gutschein zum vergünstigten Preis. Andernfalls findet der Deal nicht statt, und die Anbieter müssen den Vorteilspreis nicht gewähren.

In den größten Städten abonnieren bereits mehrere hunderttausend Nutzer den täglichen Newsletter. Die große Reichweite äußert sich entsprechend in den Verkaufszahlen. So bat beispielsweise im Frühjahr ein Steak-Restaurant aus Hamburg Gutscheine im Wert von 22 Euro für 12 Euro an. Die Mindestverkaufszahl war bereits am frühen Morgen erreicht, und bis zum Abend wurden über 3.000 Gutscheine verkauft. Noch heute besuchen das Restaurant täglich Gäste, um ihren Groupon-Gutschein einzulösen, und viele Kunden, die es auf diese Weise kennengelernt haben, kommen als neue Stammgäste wieder.

Bei Interesse an Hintergrundgesprächen mit Unternehmen, die bereits mit Groupon kooperiert haben, stellen wir gerne den Kontakt zu Anbietern aus den größten deutschen Städten her.

Über Groupon: Auf Groupon, der Plattform für lokale Preisvorteile, kaufen Internetnutzer Gutscheine für Aktivitäten in ihrer Stadt bis zu 80 Prozent günstiger. Der Vorteilspreis bei Groupon wird möglich durch die Festlegung einer Mindestanzahl an Käufern für das jeweilige Angebot. Finden sich genügend Käufer, erhält jeder den Gutschein zum günstigen Preis. Wird die Käuferanzahl nicht erreicht, findet der Deal nicht statt und die Nutzer müssen keinerlei Kosten tragen. Groupon bietet täglich neue Gutscheine aus den größten deutschen Städten an. Weitere Informationen auf: www.groupon.de

Medienkontakt: Nikolas Schmidt-Voigt | presse@groupon.de | +49.30.2576205.23