



ABONNENTEN LOGIN

Benutzer

» Neu hier?

Passwort

» Anmelden

» Passwort vergessen?

Home	Aktuelles Heft	Business Guides	Abonnement	Heftarchiv
------	----------------	-----------------	------------	------------

Printartikel suchen:

TRENDS & STRATEGIEN

Bargeld für Webeinkauf

Adicash startet Cashback-Bonusprogramm im Onlinehandel

Infoboard (alle Einträge)

group content, kompakte Know-how - für Kundenaktionen, die ankommen

04.07. - 04.07.2008

- Szene
- Specials
- Kopf der Woche
- Onlinesplitter
- Personalien
- Pitches, Partner, Pages
- Marktzahlen & Charts
- E-Shop-Tipps

▪ Kontakt

▪ Impressum

▪ Mediadaten

▪ Veranstaltungen

▪ Newsletter abonnieren!

Stellenmarkt

Key Account Manager / Teamleiter (m/w) bei der Iven & Hillmann GmbH & Co. KG (16.07.2008)

Kampagnen-Manager (m/w) Marketing bei der United Internet AG (04.07.2008)

Was sind das ...
[für grüne Links?](#)

Eine amerikanische Kreditkarte hat Karsten Schneider auf die Idee für Adicash gebracht: Immer, wenn er mit dieser speziellen Karte einkaufte, erhielt er einen Prozentsatz des Einkaufswerts gutgeschrieben und ab hundert Dollar wurde ausgezahlt. Deswegen hat er nur noch mit dieser einer Kreditkarte gezahlt.



Adicash-Chefs: Kerstin Schilling, Karsten Schneider

Von seinem neuen Cashback-Bonusprogramm Adicash erholt sich Schneider die gleiche Wirkung, denn "Bargeld zieht", ist sich sicher. So funktioniert das Programm: Kunden, die ein Produkt suchen, gehen von Adicash aus auf die Webseite eines Onlinehändlers und kaufen dort ein. Adicash schreibt dem Kunden dann zwei Prozent des Nettowarenwerts gut. Adicash erhält ebenfalls eine Provision. Ab einem Betrag von 30 Euro können sich Kunden den Bonus auszahlen lassen. Die Registrierung verlangt Adicash eine E-Mail-Adresse und ein Passwort. Erst wenn das Guthaben ausgezahlt werden soll, ist die Angabe einer Kontoverbindung nötig. Jeder Nutzer erhält ein Anfangsguthaben von zehn Euro.

Zum Start hat das neue Bonusprogramm bereits mehr als 1.000 Onlinehändler als Partner gelistet, darunter sowohl große wie Amazon oder Tchibo als auch kleine Nischenanbieter. Das Incentivierungsprogramm dient dazu, mehr Kunden in die Onlineshops zu leiten. "Marketinggelder der Unternehmen werden ins Internet verlagert. Ein Teil davon wird für Kundenbindungsmaßnahmen ausgegeben", sagt Adicash-Geschäftsführer Karsten Schneider.

Um Nutzer für das Bonusprogramm zu gewinnen, kooperiert Adicash mit Communitys wie Studivz und Lokalisten.de. Auch von der Weiterempfehlungsfunktion erhofft sich Adicash eine Verbreitung des Services. Wirbt ein Nutzer einen anderen, der dann über Adicash einkauft, erhält der Nutzer 30 Prozent vom Cashback-Bonus des Käufers zusätzlich. Neue Onlinetechnologien sollen die Reichweite von Adicash erhöhen. "Wir entwickeln ein eigenes Partnerprogramm mit einem Widget, das die Shopsuche abbildet", erklärt Kerstin Schilling, Geschäftsführerin bei Adicash.

Adicash ist nicht das einzige Cashback-Bonusprogramm im Internet. Kürzlich ist Peterzahltaus.de gestartet. Und auch bei Payback können Punkte als Bargeld eingelöst werden. is

