Das Bonusnetzwerk Südtirols
lokal. digital. gemeinsam.

MIAr

LEITFADEN FÜR BETRIEBE

So funktioniert Südtirols neues Bonusnetzwerk.

hds unione
we are economy

1. Was ist **MIAr**?

MIAr ist das Bonusnetzwerk Südtirols: Es verbindet Menschen, Betriebe und Dienstleistungen.

Mit der **MIAr-App** sammeln Kunden bei den teilnehmenden Betrieben MIAr-Punkte. Diese Punkte können sie später in MIAr-Gutscheine umwandeln, im gesamten MIAr-Netzwerk einlösen und damit bares Geld sparen. Kunden, die keine App nutzen möchten, können mit der physischen MIAr-Kundenkarte am Bonusnetzwerk teilnehmen. Jeder teilnehmende Betrieb entscheidet individuell, wie viele MIAr-Punkte er pro Euro Einkaufsbetrag vergibt. Gleichzeitig kann er MIAr nutzen, um Kunden gezielt anzusprechen, Marketingaktionen zu starten und das Kaufverhalten seiner Kunden besser zu verstehen.

So entsteht ein **starker lokaler Kreislauf**, von dem alle profitieren.

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Leitfaden personenbezogene Bezeichnungen in einer einheitlichen Form. Selbstverständlich sind damit immer alle Geschlechter gleichermaßen gemeint.

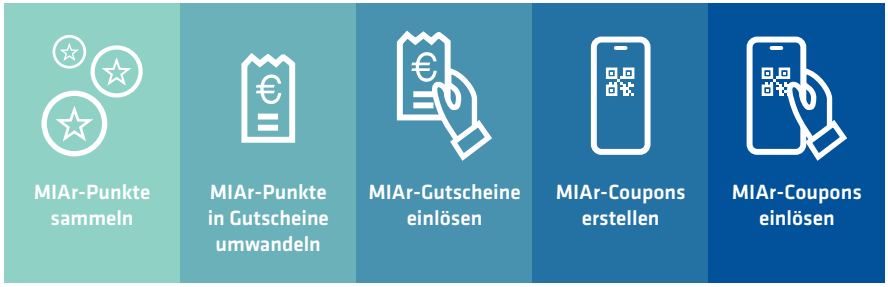
2. Das kann **MIAr**?

Das MIAr-Bonusnetzwerk bietet drei zentrale Funktionen, die gezielt zur Weiterentwicklung des Betriebs beitragen:

1	2	3
Bonuspunkte Programm	Kundendaten und Einblicke in das Konsumverhalten	Marketing-Tool zur Kundenkommunikation

BONUSPUNKTE-PROGRAMM

Das Bonuspunkte-Programm beinhaltet MIAr-Punkte, MIAr-Gutscheine und MIAr-Coupons. Schauen wir uns zusammen an, wie es funktioniert:



MIAr-Punkte sammeln

Wer lokal einkauft, kann über die MIAr-App Bonuspunkte sammeln. Sie bilden das Herzstück des Bonuspunkte-Programms. Jeder teilnehmende Betrieb bestimmt dabei den Umrechnungsfaktor, also wie viele MIAr-Punkte er dem Kunden pro Euro Einkaufsbetrag vergibt. An der Kasse werden die dem Kunden gutzuschreibenden MIAr-Punkte automatisch berechnet und der Punktestand des Kunden aktualisiert.

MIAr-Punkte in Gutscheine umwandeln

Hat der Kunde einen Punktestand von mindestens 500 MIAr-Punkten erreicht, kann er die gesammelten Punkte in der MIAr-App selbst in einen Gutschein umwandeln.
Jeder MIAr-Punkt entspricht 1 Cent. 500 MIAr-Punkte ergeben einen Gutschein über 5 €, 1.000 MIAr-Punkte einen Gutschein über 10 €, etc. Bei der Umwandlung wird für jeden Gutschein ein QR-Code generiert. Die MIAr-Gutscheine können beim nächsten Einkauf in allen teilnehmenden Betrieben eingelöst werden.

MIAr-Gutscheine einlösen

Möchte der Kunde seinen Gutschein in einem teilnehmenden Betrieb einlösen, zeigt er einfach den Gutschein-QR-Code an der Kasse vor. Dieser wird dort eingescannt und der entsprechende Betrag automatisch vom zu bezahlenden Einkaufsbetrag abgebucht. Der Kunde spart bares Geld. Teileinlösungen sind möglich, das Restguthaben bleibt automatisch erhalten.

MIAr-Coupons erstellen

Betriebe können zusätzliche Kaufanreize für Kunden schaffen und dazu MIAr-Coupons erstellen. Das sind digitale Aktionen in Form von zusätzlichen MIAr-Punkten, die der Betrieb zu bestimmten Anlässen (Willkommen, Geburtstag, Jubiläum, Weihnachten etc.) über die MIAr-App versendet und dadurch Besuche und Einkäufe im eigenen Betrieb fördert (s. S. 10).
Bei der Erstellung von Coupon-Aktionen können verschiedene Kundenkategorien ausgewählt werden: Der Betrieb kann eine Coupon-Aktion entweder an alle MIAr-App-User versenden oder nur an bestimmte Kategorien.

MIAr-Coupons einlösen

Erhält ein Kunde einen MIAr-Coupon (z. B. „500 Extra-MIAr-Punkte bei deinem nächsten Einkauf“), kann er diesen nur in jenem Betrieb einlösen, der ihn erstellt und verschickt hat. Dazu zeigt der Kunde beim Einkauf im betreffenden Betrieb einfach den Coupon-QR-Code an der Kasse vor. Der QR-Code wird eingescannt und die entsprechende Punktezahl auf sein persönliches MIAr-Konto aufgebucht.

DER VORTEIL

MIAr-Punkte ersetzen als „regionales Bonussystem" die klassischen Rabatte: Anders als bei einem direkten Preisnachlass (z. B. 15 % Rabatt für Stammkunden oder bei Aktionen) wird bei MIAr der Verkaufspreis nicht reduziert. Stattdessen erhält der Kunde MIAr-Punkte, deren Gegenwert später wieder in allen teilnehmenden Betrieben im MIAr-Bonusnetzwerk eingesetzt werden kann.

Damit profitieren im MIAr-Netzwerk alle Beteiligten: Kunden sparen durch das Sammeln der MIAr-Punkte bei jedem Einkauf bares Geld und profitieren von den Vorteilen der persönlichen Coupons. Betriebe profitieren auch von anderen Betrieben und gewinnen zusätzliche Kunden aus dem Netzwerk hinzu.
Da der Wert der Bonuspunkte im lokalen Netzwerk erhalten bleibt, wird der regionale Wirtschaftskreislauf in Südtirol insgesamt gestärkt.

DAS MIAr-BONUSPROGRAMM AUF EINEN BLICK

		Gültigkeit
MIAr-Punkte	Der Kunde sammelt sie bei allen Einkäufen in teilnehmenden Betrieben. Wie viele MIAr-Punkte er pro Euro Einkaufsbetrag erhält, legt der Betrieb selbst fest.	bis 31.12. des darauffolgenden Jahres
MIAr-Gutscheine	Der Kunde wandelt seine Punkte selbst in einen Gutschein um. Der Gutschein kann bei allen teilnehmenden MIAr-Betrieben eingelöst werden. 1 Punkt = 1 Cent. Einlösbar ab 500 Punkten (5 €)	1 Jahr ab Ausstellungsdatum
MIAr-Coupons	Zusätzlicher Kaufanreiz in Form von Extra-MIAr-Punkten. Der Coupon kann nur beim ausstellenden Betrieb eingelöst werden. Die Punkte werden erst beim Einkauf in diesem Betrieb gutgeschrieben.	vom Betrieb frei festlegbar

DATEN & EINBLICKE: Kunden besser verstehen und gezielt steuern

MIAr ermöglicht Betrieben wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten ihrer Kunden. Über die JOLIOO-Betriebssoftware sind zentrale Kennzahlen in Echtzeit einsehbar:

→ Daten aller aktiven Kunden
→ generierte Umsätze
→ Nutzung von Punkten, Gutscheinen und Coupons
→ bei Anbindung an das Kassensystem zusätzlich detaillierte Informationen über das konkrete Kaufverhalten, etwa welche Produkte welcher Kunde besonders häufig kauft.

DER VORTEIL

Betriebe treffen Entscheidungen nicht mehr nach Gefühl, sondern auf Basis konkreter Kundendaten. Dadurch können Angebote, Aktionen und Sortimente gezielt ausgerichtet und optimiert werden. Daten werden zu einem echten Steuerungsinstrument für den Betrieb.

MARKETING-TOOL: die direkte Kommunikation mit den Kunden

Die MIAr-App kann als Marketing-Tool für die Kundenkommunikation benutzt werden:

→ Aktionen bewerben und Postings erstellen
→ neue Produkte vorstellen
→ Coupons erstellen (s. S. 10)
→ Veranstaltungen ankündigen

Multichannel-Posting:
Mit nur einer Eingabe kann eine Botschaft gleichzeitig über mehrere Kanäle ausgespielt werden: Push-Nachrichten, E-Mail, SMS, Social Media, Webseite, Google Business Profile etc.

DER VORTEIL

Mit dem Marketing-Tool erreicht der Betrieb nicht nur seine eigenen Kundinnen und Kunden, sondern alle User der MIAr-App. Außerdem kann er festlegen, welche Kundenkategorien seine Botschaften und Aktionen erhalten sollen.

3. So **funktioniert** das Bonusnetzwerk: MIAr und JOLIOO

KURZINFO

Kunden laden sich die MIAr-App herunter, um am MIAr-Bonusnetzwerk teilzunehmen. Betriebe erstellen und verwalten Inhalte und Aktionen im MIAr-Bonusnetzwerk über die **JOLIOO-Betriebssoftware**, die aus der **JOLIOO Web App** und der **JOLIOO Mobile App** besteht.

MIAr-App	**JOLIOO Web App**	**JOLIOO Mobile App** (Betriebssmartphone oder POS-Gerät)
Kunden	**Betriebsinhaber**	**Mitarbeiter an der Kasse**
→ teilnehmende Betriebe und Aktionen entdecken → MIAr-Punkte sammeln → MIAr-Punkte in Gutscheine umwandeln → MIAr-Gutscheine und Coupons einlösen	→ Kundendaten verwalten und einsehen → Inhalte und Aktionen posten → Coupons erstellen	→ MIAr-Punkte vergeben → MIAr-Gutscheine und Coupons einlösen

Zur Teilnahme am MIAr-Bonusnetzwerk benötigen Betriebe:

→ Smartphone mit installierter JOLIOO Mobile App

→ alternativ: Ist der Betrieb bereits monni-Point, können über dasselbe POS-Gerät MIAr-Punkte aufgebucht sowie MIAr-Gutscheine und Coupons angenommen werden. Die JOLIOO Mobile App ist auf diesen POS-Geräten bereits vorinstalliert.

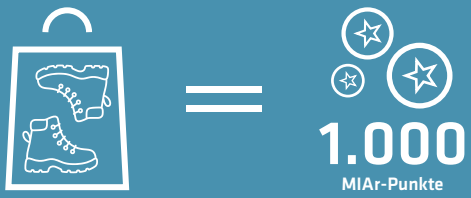
→ optional: Kassenanbindung, wenn man detailliertere Daten der Kunden sammeln und analysieren möchte.

4. So wird das MIAr-Bonusnetzwerk im **Alltag genutzt**

MIAr unterstützt Betriebe dabei, bestehende Kunden zu binden, neue Kunden hinzuzugewinnen und Kaufanreize zu schaffen. Dafür gibt es drei zentrale Funktionen:

Kundeninformation und Werbung
Über das Marketing-Tool erreicht der Betrieb MIAr-User in ganz Südtirol und kann auf sich selbst, seine Produkte und seine Angebote aufmerksam machen. Die Posts des Betriebs werden auf den Smartphones der Kunden sichtbar. Der Betrieb kann Kundenkategorien gezielt auswählen und Zielgruppen nach Umsatz, Gemeinde, Alter etc. filtern.
Kunden können in der MIAr-App gezielt nach teilnehmenden MIAr-Betrieben suchen, nach Kategorie oder Gemeinde filtern und gezielt einstellen, von welchen Betrieben sie Nachrichten erhalten wollen.

Verkaufsaktionen mit MIAr-Bonuspunkten
Am Anfang legt jeder Betrieb selbst fest, wie viele MIAr-Bonuspunkte Kunden pro Euro Einkaufsbetrag erhalten (s. S. 3). Diesen Umrechnungsfaktor kann er zeitlich begrenzen oder auch für bestimmte Aktionen erhöhen. So kann er gezielt bestimmte Produkte aus seinem Sortiment bewerben und zusätzliche Kaufanreize schaffen.



BEISPIEL VERKAUFSAKTION
„1.000 Bonuspunkte beim Kauf von Bergschuhen der Marke X."

Ein Paar Bergschuhe kosten 199,00 €. Der vom Betrieb festgelegte Umrechnungsfaktor ist 1 MIAr-Punkt pro 1 € Einkaufsbetrag. Der Kunde würde also beim Kauf der Bergschuhe 199 MIAr-Punkte erhalten. Mit der Aktion erhält er jedoch 1.000 MIAr-Punkte. Die 1.000 MIAr-Punkte kann er in einen Gutschein im Wert von 10 € umwandeln und beim nächsten Einkauf in einem MIAr-Betrieb einlösen.

DER VORTEIL
Durch die gezielte Auslobung von MIAr-Bonuspunkten in Verbindung mit bestimmten Produkten kann der Betrieb zusätzliche Kaufanreize schaffen und sein Sortiment gezielt steuern.

Verkaufsaktionen mit MIAr-Coupons

Eine andere Möglichkeit, Kaufanreize zu schaffen, bieten MIAr-Coupons. Diese können vom Betrieb individuell erstellt werden – beispielsweise zu besonderen Anlässen wie dem ersten Einkauf („Willkommenscoupon"), am Geburtstag („Geburtstagscoupon") oder zu einem Fest („Weihnachtscoupon") und enthalten jeweils einen QR-Code. Der Betrieb verschickt die Coupons über die MIAr-App an ausgewählte Kundengruppen oder an alle App-User. Will der Kunde den Coupon einlösen, lässt er beim Einkauf den Coupon-QR-Code an der Kasse einscannen. Die auf dem Coupon vorgesehenen MIAr-Punkte werden ihm dann automatisch auf seinem Konto gutgeschrieben (s. S. 4).

BEISPIEL GEBURTSTAGSCOUPON

„Herzlichen Glückwunsch zu deinem Geburtstag! Wir wollen mit dir feiern. Darum erhältst du bei deinem nächsten Einkauf bei uns 500 MIAr-Punkte extra von uns geschenkt!"

Über die MIAr-App erhält der Kunde einen Geburtstagscoupon im Wert von 500 MIAr-Punkten (Gegenwert 5 €) von einem Betrieb zugeschickt. Der Coupon selbst ist noch kein Gutschein und es werden zunächst keine Punkte gutgeschrieben. Erst wenn der Kunde im Betrieb einkauft, der den Gutschein ausgegebenen hat, und dabei den Coupon vorzeigt, bekommt er die zusätzlichen 500 MIAr-Punkte des Coupons gutgeschrieben.

Beim Einlösen des Coupons ist Folgendes zu beachten: Ein Coupon kann nur bei jenem Betrieb eingelöst werden, der ihn ausgegeben hat, und die Einlösung ist immer mit einem Einkauf in diesem Betrieb verbunden. Die Voraussetzungen, die im Coupon festgelegt sind, müssen erfüllt sein, z. B. Geburtstag, bestimmter Umsatz, bestimmter Produktkauf etc.

DER VORTEIL

Durch die gezielte Ausgabe von Coupons zu bestimmten Anlässen kann der Betrieb gezielte Anreize schaffen, bei ihm einzukaufen.

5. Die **MIAr-Kundenkarte**

Kunden, die die MIAr-App nicht herunterladen möchten, können trotzdem am MIAr-Bonusnetzwerk teilnehmen. Dazu können sie bei jedem teilnehmenden Betrieb eine MIAr-Kundenkarte erhalten. Der Betrieb richtet ein Benutzerprofil für sie ein und verknüpft dieses mit dem QR-Code auf der Kundenkarte. Der Kunde sammelt MIAr-Punkte, indem er bei jedem Einkauf in einem teilnehmenden Betrieb an der Kasse seine Kundenkarte einscannen lässt.
Der Betrieb kann über die JOLIOO Mobile App überprüfen, wie viele MIAr-Punkte der Kunde bereits gesammelt hat. Wurde der Schwellenwert für die Umwandlung von MIAr-Punkten in einen Gutschein erreicht, weist der Betrieb den Kunden darauf hin und generiert auf Nachfrage des Kunden den entsprechenden Gutschein, den dieser dann einlösen kann.

6. Das **kostet** MIAr

Die Teilnahme am MIAr-Bonusnetzwerk sieht für den Betrieb eine fixe monatliche Grundgebühr sowie eine nutzungsabhängige Gebühr vor.

Grundgebühr	Nutzungsabhängige Gebühr
Die Grundgebühr richtet sich nach der Anzahl der Kundenkontakte und dem gewählten Paket.	Die nutzungsabhängige Gebühr fällt ausschließlich für tatsächlich vergebene MIAr-Punkte und Coupons an. Für die Annahme von MIAr-Gutscheinen und Coupons entstehen hingegen keine Kosten.

Teilnahmebedingungen

→ Die Teilnahme am MIAr-Bonusnetzwerk ist monatlich kündbar.
→ Wer sich für eine Laufzeit von 12 oder 24 Monaten entscheidet, profitiert von vergünstigten Konditionen.
→ Es fallen keine Setup-Gebühren an.

Grundgebühr

PAKET	KUNDEN INKL.	PREIS (Monat)	JAHRESZAHLUNG (Rabatt)	ZWEIJAHRESZAHLUNG (30 % Rabatt)
Starter	200	49 €	499 €	823 €
Basic	500	99 €	999 €	1.663 €
Business	1.500	149 €	1.499 €	2.503 €
Professional	3.000	249 €	2.499 €	4.183 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

INFO ZUR WAHL DES PAKETS:

Ausschlaggebend für die Wahl des Pakets und damit die Höhe der Grundgebühr ist die Anzahl der aktiven Kundenkontakte des Betriebs. Ein aktiver Kundenkontakt entsteht für den Betrieb, sobald ein Kunde mit der MIAr-App bei ihm einkauft oder die MIAr-Kundenkarte

von ihm erhält. Kurz bevor die Anzahl der vorgesehenen Kundenkontakte des gewählten Pakets ausgeschöpft ist, erhält der Betrieb eine entsprechende Benachrichtigung und kann sich dann entscheiden, ob er ins nächstteurere Paket wechseln möchte. Sobald die Schwelle der vorgesehenen Kontakte des Pakets effektiv überschritten ist, wird der neue Preis in Rechnung gestellt.

BESONDERS ATTRAKTIV: das exklusive Einführungspaket zum Marktstart
Zum Marktstart von MIAr erhalten Betriebe die Möglichkeit, zu besonders attraktiven Konditionen in das Bonusnetzwerk einzusteigen. Das Einführungspaket kann ausschließlich während der sechsmonatigen Einführungsphase abgeschlossen werden. Nach Vertragsabschluss bleiben die Sonderkonditionen für die gesamte Laufzeit von 24 Monaten erhalten.

PAKET	KUNDEN INKL.	PREIS (Monat)	GESAMTPREIS (24 Monate)
Einführungspaket	1.500	79 €	1.896 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Nutzungsabhängige Gebühr
Für die Vergabe von MIAr-Punkten und Coupons fällt eine nutzungsabhängige Gebühr an, die monatlich über die Kairos GmbH abgerechnet wird. Sie beträgt 10 % auf den Gegenwert der ausgegebenen MIAr-Punkte.

RECHENBEISPIEL:
Ein Betrieb vergibt 1.000 MIAr-Punkte.
1.000 MIAr-Punkte entsprechen einem Gegenwert von 10 €.
Die nutzungsabhängige Gebühr beträgt 10 % von 10 €, also 1 €.

DER VORTEIL

Da der Betrieb über die Festlegung des Umrechnungsfaktors selbst bestimmt, wie viele MIAr-Punkte er vergibt und wie intensiv er MIAr nutzt, behält er jederzeit die volle Kontrolle über seine Investition und seine laufenden Kosten.

7. **Anmeldung** zum MIAr-Bonusnetzwerk und Kontakte

Werde in drei Schritten Teil des MIAr-Bonusnetzwerks:
1. **Anmeldung**: info@miar-bz.it
2. **Einrichtung des Profils** gemeinsam mit dem hds-Team
3. **Einschulung** und Start innerhalb weniger Tage

Weitere Informationen, die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) und die Datenschutzbelehrung auf www.miar-bz.it.

Kontakte

→ **Ansprechpartner für allgemeine Fragen zum MIAr-Bonusnetzwerk:** Pietro Perez, 0471 310 509, info@miar-bz.it
→ **Verwaltung und Abrechnungen:** verwaltung@miar-bz.it
→ **Support für MIAr-App-User (Kunden):** user@miar-bz.it

FÖRDERBEITRÄGE FÜR DIGITALISIERUNG NUTZEN

Das MIAr-Bonusnetzwerk unterstützt Betriebe bei der Digitalisierung ihrer Kundenbindung und Kundenkommunikation. Für Kleinstunternehmen bestehen in Südtirol verschiedene Fördermöglichkeiten im Bereich Digitalisierung. Unter bestimmten Voraussetzungen können entsprechende Investitionen von der Autonomen Provinz Bozen – Südtirol gefördert werden. Weitere Informationen zu Förderbedingungen, Fristen und Förderhöhen über untenstehenden QR-Code oder direkt bei inService, der Servicegenossenschaft des hds: Moritz Bonatti, Tel. 0471 310 458, moritz.bonatti@inService.it

8. Warum sich MIAr lohnt – die **Vorteile auf einen Blick**

1. **Volle Kontrolle:** Jeder Betrieb entscheidet selbst, wie intensiv er MIAr einsetzt und wie viel er investiert.
2. **Kundendaten & Insights:** Mit MIAr lernt der Betrieb das Konsumverhalten seiner Kunden besser zu verstehen. Auf Basis konkreter Daten kann er Sortimente, Angebote und Aktionen gezielt auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausrichten.
3. **Direkte Kundenkommunikation:** Über MIAr können Kunden ohne Streuverluste erreicht und neue potenzielle Kunden angesprochen werden.
4. **Höhere Kundenbindung und Netzwerkeffekt:** MIAr verstärkt die Bindung zwischen Betrieb und Kunden, hilft dabei, neue Kunden über das Netzwerk zu gewinnen und sorgt so für mehr Umsatz.
5. **Gezieltes Marketing:** Durch Verkaufsaktionen (MIAr-Bonuspunkte, Coupons) schafft MIAr zusätzliche Kaufanreize für die Kunden und der Betrieb kann sein Sortiment gezielt steuern.
6. **Lokaler Wirtschaftskreislauf:** Das MIAr-Bonusnetzwerk bündelt die Ressourcen im Land, sorgt für zusätzliche Wertschöpfung und stärkt den lokalen Wirtschaftskreislauf.

Werde Teil des MIAr-Bonusnetzwerks – gestalte den lokalen Wirtschaftskreislauf aktiv mit!

MIAr

„**miar**“ bedeutet „**wir**“ – im Dialekt des Vinschgaus und des Burggrafenamts, dem Ursprungsgebiet des MIAr-Projekts – und steht bewusst für das, was MIAr ausmacht: ein gemeinsames Netzwerk von Betrieben und Kunden, das den lokalen Wirtschaftskreislauf stärkt.

Das MIAr-Bonusnetzwerk ist eine Initiative des Handels- und Dienstleistungsverbands Südtirol (hds). Das Projekt wurde gemeinsam mit dem Technologiepartner JOLIOO entwickelt und wird über die Kairos GmbH, einer Tochterfirma des hds, abgewickelt.

hds unione
we are economy