

**Auf Dich.  
Auf mich.  
Auf uns.**



[www.aufs-haus.de](http://www.aufs-haus.de)

## **PRESSEINFORMATION**

### **1 App – 2 Minuten – 7 Vorteile für Gastronomen**

AUF'S HAUS App erhöht die Social Media Präsenz von Gastronomen / Gästebindung und Neukundengewinnung ganz einfach und effektiv per App / kein technisches Know-how nötig

*München, April 2016 – Die AUF'S HAUS GmbH bietet mit der gleichnamigen Social Media App eine Antwort für eine altbekannte Frage der Gastronomie-Branche: Wie gewinne ich neue Gäste und wer sind meine Gäste? Mit der AUF'S HAUS App kann der Gastronom Social Media Kanäle wie Facebook für seine Werbemaßnahmen professionell einsetzen. Das Prinzip ist einfach: Der Gast wird für ein Facebook-Posting über das Lokal sofort mit zum Beispiel einem Freigetränk belohnt und der Gastronom macht dadurch in den sozialen Netzwerken neue Gäste auf sich aufmerksam. Die Vorteile für die Gastronomen liegen auf der Hand: Maximales Empfehlungsmarketing mit minimalem technischen Einsatz und eine gezielte Gästeakquise. Die App kann auch für kurze Marktforschungen oder als Tool zur Umsetzung von Aktionen genutzt werden und bietet steuerliche Vorteile, da jeder Deal über AUF'S HAUS steuerlich korrekt erfasst wird.*

*„Das große Interesse der Gastronomie und der Getränkeindustrie bestätigt uns: Wir haben eine Marktlücke im Rahmen der digitalen Transformation gefunden“, so Felix Hötzing, AUF'S HAUS Gründer und CEO.*

### **Einfache Bedienung – schnelle Werbung**

Der Gastronom meldet seinen Betrieb bei AUF'S HAUS auf [www.aufs-haus.de/fuer-gastronomen](http://www.aufs-haus.de/fuer-gastronomen) an und lobt einen „Free Deal“ aus (z. B. ein Freigetränk, einen Kaffee, ein Dessert, eine Kugel Eis, ...). Um diesen „Free Deal“ zu erhalten, lädt sich der Gast die AUF'S HAUS App kostenfrei herunter, postet über Facebook seine Empfehlung für das Lokal und kann seinen „Free Deal“ sofort bei der Bedienung einlösen – schließlich macht er kostenlos Werbung für das Lokal. So nutzt der Gastronom die sozialen Netzwerke der Gäste ganz einfach für seine Zwecke. Um die Freunde der Gäste aufmerksam zu machen, ist im Post der Gastronomiebetrieb auch kurz beschrieben. Außerdem wird automatisch z.B. auf das eigene Facebook-Profil des Lokals verlinkt. Eine Win-win-Situation für beide: der Gastronom erhält Likes, Follower, Fans,... und der Gast wird durch eine Gratifikation belohnt.

## **Gäste gezielt auswählen und ansprechen mit AUF'S HAUS**

Die AUF'S HAUS App ermöglicht noch mehr: in der Pro-Version der App ist eine gezielte (auch selektive) Ansprache der Gäste durch Push-Nachrichten möglich. So kann die Auslastung des Gastronomiebetriebs erstmals skaliert werden. „Der Wirt hat die absolute Hoheit über die App. Er kann alles selbst steuern: welche Free Deals er auslobt, wann und wie er Gäste anspricht. Zum Beispiel kann er durch die App mit Free Deals die Happy Hour verlängern“, erklärt Felix Hötzing. Die Möglichkeiten, die die AUF'S HAUS App bietet sind vielseitig, wie drei Beispiele verdeutlichen:

- *Zu Fußball-Public-Viewing-Veranstaltungen in **Bars/Kneipen** können z. B. gezielt junge Männer angesprochen werden. Als „Free Deal“ kann das Lokal z. B. ausloben: „Bei jedem Tor gibt es zwei Biere zum Preis von einem.“ Auch die Integration eines kleinen Tipp-Spiels in die App ist möglich.*
- *In **Clubs/Discotheken** kann als „Free Deal“ z. B. ausgelobt werden, dass die ersten 100 Frauen freien Eintritt und ein Begrüßungsgetränk bekommen. Oder: Die ersten 200 Frauen erhalten einen Verzehrgutschein über 10 Euro.*
- *Um ein **Restaurant** auch in weniger frequentierten Stunden zu füllen (z. B. vormittags, nachmittags) kann als „Free Deal“ ausgelobt werden: „Jeder Gast, der vor 11.30 Uhr oder nach 13.30 Uhr kommt, bekommt zum Essen einen Kaffee oder ein Dessert AUF'S HAUS.“*

## **Marktforschungen ganz einfach betreiben mit AUF'S HAUS**

Mit der Pro-Version der AUF'S HAUS App ist es Gastronomen möglich, ohne großen Aufwand eine kleine Marktforschung durchzuführen – z. B. bei der Einführung von einem neuen Getränk oder Gericht. „In der App wird es aber keine Werbung geben“, stellt Felix Hötzing klar. „Wenn der Gast über Angebote informiert werden will – z. B. ein neues Getränk – kann er das aktivieren. Aber letztendlich wird es immer eine App für Wirte bleiben!“

## **Kein technisches Verständnis nötig – Konfiguration in zwei Minuten**

„Viele Wirte finden die Idee gut, aber sind zuerst zurückhaltend, weil sie einen großen technischen Aufwand befürchten“, erzählt Felix Hötzing von seinen Erfahrungen. „Dabei braucht man kaum Know-how! In rund zwei Minuten hat ein Gastronom seinen Free Deal eingestellt und schon erscheint er auf allen Handys mit der App.“ Auch Internet-Unerfahrene kommen mit der einfachen Bedienungsweise schnell zurecht und haben mit der AUF'S HAUS App die Möglichkeit „Free Deals“ auszuloben oder gezielt Gäste (z. B. nur Männer oder Frauen) anzusprechen.

Das AUF'S HAUS Motto lautet: „Wir machen es Ihnen so leicht wie möglich.“ Das heißt: Der Gastronom bekommt von AUF'S HAUS alles, was er braucht: Werbemittel für das Lokal, witzige Postkarten (E-Cards) für mehr Aufmerksamkeit und bei Bedarf auch ein Facebook-Profil für mehr Bekanntheit im Netz. Die Basisversion der App ist für Gastronomen kostenlos. AUF'S HAUS arbeitet bereits am nächsten Schritt: in Zukunft soll nicht nur ein Facebook-Auftritt einer Gastronomie etc. beworben werden können, sondern auch die normale Website.

## **Kassenführung leicht gemacht – steuerliche Vorteile**

Der Erfolg der Marketingmaßnahmen ist in der AUF'S HAUS App vollständig transparent und der Verwaltungsaufwand durch die digitalen Gutscheine minimal. Der Gastronom kann gezielt steuern, welche und wie viele Deals er herausgibt – z. B. gezielt Restware oder ein bestimmtes Produkt bewerben. Ein weiterer Vorteil: am Monatsende bekommt der Gastronom von AUF'S HAUS eine Auflistung aller Free Deals. Das heißt: die Ausgabe der „Free Deals“ ist bis ins Detail überprüfbar – ein wichtiger Aspekt für die nächste Steuererklärung, der auch die Arbeit des Steuerberaters deutlich vereinfacht (eine automatische Auswertung statt einer Menge Gutscheine auf Papier).

### **Vorteile für Gastronomen auf einen Blick:**

AUF'S HAUS

- 1. garantiert Aufmerksamkeit und erhöht die Social Media Präsenz**
- 2. fördert die Gästebindung und ermöglicht eine gezielte/selektive Gästeansprache**
- 3. unterstützt die Neukundengewinnung**
- 4. liefert Empfehlungsmarketing**
- 5. ist ohne großes technisches Know-how zu bedienen**
- 6. ermöglicht es, Kundenmeinungen zu ermitteln**
- 7. unterstützt die steuerliche Erfassung auch bei Promo-Aktionen**

6.382 Zeichen; 95 Zeilen

## **Über AUF'S HAUS**

Ende 2015 konnte das Start-up AUF'S HAUS GmbH die Seed-Finanzierung erfolgreich abschließen und Investoren wie Dr. Marcus Englert, Management Consultant und Associate Partner bei Solon Management Consulting GmbH & Co. KG und Vorsitzender des Aufsichtsrates bei Rocket Internet, und Falk Preußner durch seine Beteiligungsgesellschaft independent ideas GmbH gewinnen. Im Beirat ist u. a. Peter Hahn vertreten, der 15 Jahre als Vorstand des Brauer-Bundes fungierte, sowie Christian Haidinger, Geschäftsführer der Münchner 089 Bar & Lounge GmbH. [www.aufs-haus.de](http://www.aufs-haus.de)



### **Pressestelle AUF'S HAUS**

c/o moderm conclusa gmbh, Jutastraße 5, 80636 München

Uti Johne: T. 089 746 308-39 / [presse@aufs-haus.de](mailto:presse@aufs-haus.de)

Larissa Nubert: T. 089 746 308-38 / [presse@aufs-haus.de](mailto:presse@aufs-haus.de)

 [facebook.com/AufsHausApp](https://facebook.com/AufsHausApp)

# Mögliche Anwendungsbereiche der App



## Cocktail Bar



Happy Hour Preise bei Benutzung der App

## Public Viewing



Bei jedem Tor gibt es zwei Bier zum Preis von einem.  
Integration eines kleinen Tipp-Spiels

## Club/ Disco



Die ersten 100 Frauen bekommen freien Eintritt und ein Begrüßungsgetränk

## Business Lunch



Jeder Gast, der vor 11:30 oder nach 13:30 kommt bekommt zum Essen einen Kaffee AUF'S HAUS

## Marktforschung



Jeder Gast, der in der App einen kleinen Fragebogen ausfüllt bekommt eine Produktneueheit AUF'S HAUS

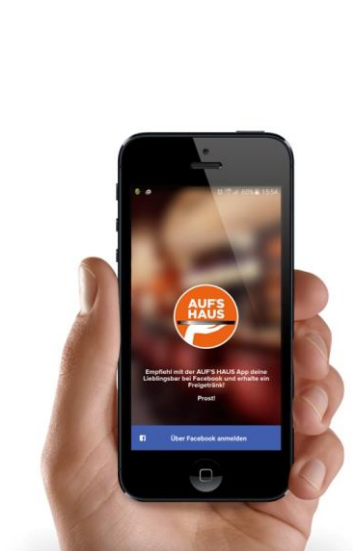
## Aktion – Rettet die Eckkneipe



Social Media Posting mit gesponserten Getränken AUF'S HAUS zur Rettung der Eck-Kneipe. Soziale Inszenierung, Presse etc.

Die AUF'S HAUS App liefert zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten, z. B. kann eine Diskothek für die ersten 100 Frauen als „Free Deal“ den kostenlosen Eintritt und ein Begrüßungsgetränk ausloben.

Felix Hötzing (l.), Gründer und Geschäftsführer der AUF'S HAUS GmbH: „Das große Interesse der Gastronomie und der Getränkeindustrie bestätigt uns: Wir haben eine Marktlücke im Rahmen der digitalen Transformation gefunden.“ Die AUF'S HAUS App (r.) folgt dem Prinzip „Posting gegen Freigetränk“ und liefert sowohl Gastronomen als auch Gästen echten Mehrwert. Technisches Know-how ist von Seiten der Gastronomen nicht nötig.



Bildquellen: AUF'S HAUS