

awintaONE®

eCouponing

Handbuch – Juni 2025

Inhaltsverzeichnis

1	Allgemein	3
2	Voraussetzungen.....	3
3	Konfiguration	3
3.1	Aktivierung der Schnittstelle	4
3.2	Vertragspartner hinterlegen.....	5
4	eCoupons im Abverkauf	7
4.1	eCoupons hinzufügen.....	7
4.2	eCoupon entfernen	8
4.3	Automatisches Löschen von „ungültigen“ eCoupons	9
5	Handlungsempfehlungen und Besonderheiten	10
5.1	eCoupons nur mit Abverkaufsstatus „Freiverkauf“ einlösbar	10
5.2	Optimaler Scan-Zeitpunkt für eCoupons	10
5.3	Verhalten bei mehreren Teilaufträgen.....	10
6	Checkout Coupons	10

1 Allgemein

Mit dem Modul eCouponing stellt awintaONE Ihnen eine Schnittstelle zu verschiedenen Coupon-Anbietern (auch Coupon-Clearing-Provider (CCP) genannt), zur Verfügung. Dadurch erhalten Sie ein wichtiges Instrument für Ihre Kundenbindung.

Die Coupon-Anbieter erstellen in Zusammenarbeit mit der Industrie Couponaktionen und bringen diese Coupons an die Endverbraucher (sowohl analog als auch digital). Über die Schnittstelle können Sie Coupons dieser Anbieter im POS-Dialog abwickeln, ohne dass Ihnen die Couponaktion bzw. der jeweilige Coupon im Vorfeld bekannt sein muss.

Eine Apotheke kann mit einem oder mehreren Coupon-Anbietern Vereinbarungen abschließen.

Derzeit werden unterstützt: acardo, Blue, savi und kyte-tec.

Die Kommunikation in diesem Verfahren läuft über einen Coupon-Relay-Server (CRS) der NGDA GmbH. Dieser leitet die Coupon-Anfragen Ihres Apothekensystems an den jeweiligen Coupon-Anbieter weiter. Zur Authentifizierung am CRS wird Ihr bestehendes securPharm-Zertifikat (N-ID) genutzt.

2 Voraussetzungen

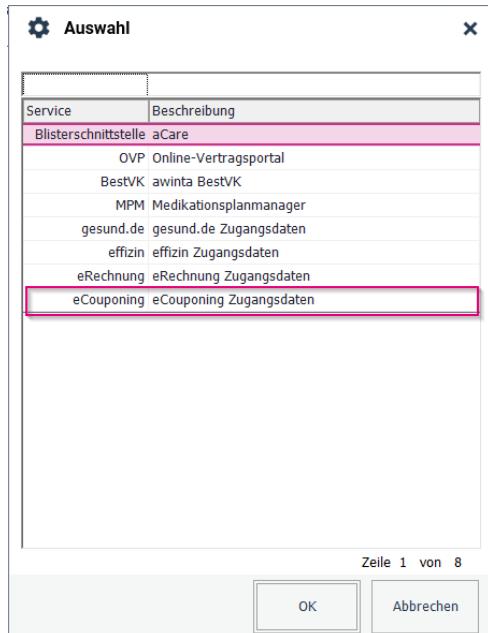
- awintaONE-Version 5.1.4.1 (U640)
- Ein in awintaONE aktives und gültiges securPharm-Zertifikat (N-ID)
- Registrierung bei einem der unterstützten Coupon-Anbieter / Teilnahme an dessen eCouponing-Services
- Aktivierung der Schnittstelle in der Konfiguration und Zustimmung zu den NGDA-Nutzungsbedingungen (kann während der Konfiguration in awintaONE gegeben werden)

3 Konfiguration

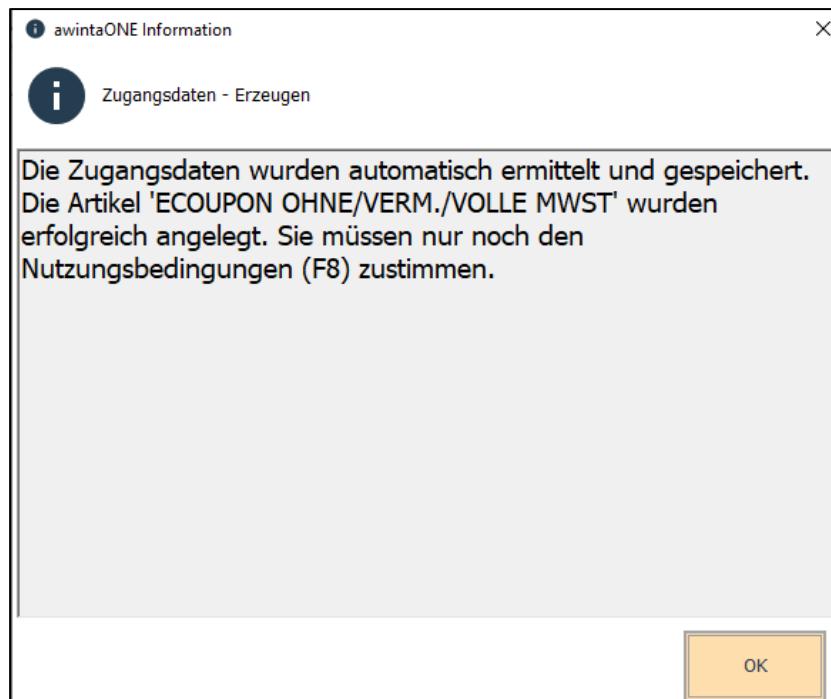
Vor der Konfiguration der Schnittstelle bitte alle Kassen beenden, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

3.1 Aktivierung der Schnittstelle

Im Modul „Zugangsdaten Neu“ unter „F2 – Neu“ steht eCouponing nun zur Auswahl.



Nach der Auswahl werden die Zugangsdaten automatisch mit den benötigten Informationen befüllt.



Zusätzlich werden die im Abverkauf benötigten Artikel und Lagersätze dazu angelegt.
Nun muss nur noch, wie im Hinweisfenster beschrieben, via „F8 – Nutzungsbedingungen“ diesen
zugestimmt werden.

Hinweis: die N-ID Ihrer Betriebsstätte lautet: **1234567890**
 Diese wird von Ihrem Couponanbieter benötigt, um eingelöste Coupons zu vergüten. Bitte übermitteln Sie Ihre N-ID an den von Ihnen gewählten Coupon Anbieter und stellen Sie sicher, dass dieser Ihre N-ID kennt.

Zustimmen

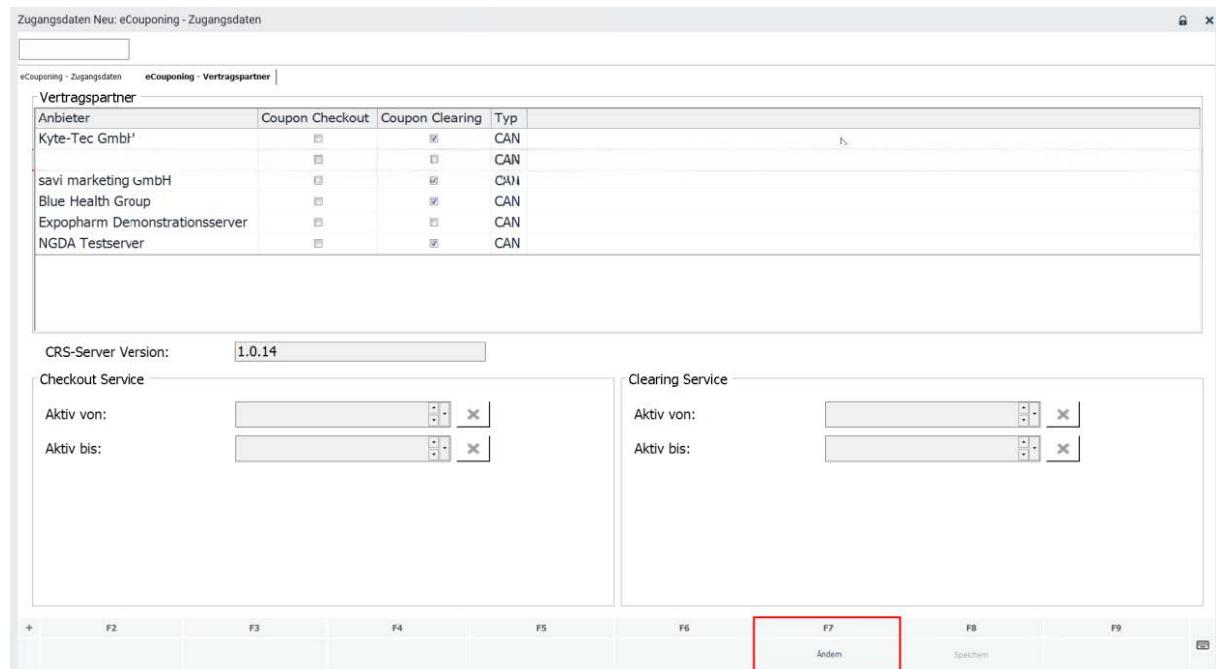
Erfolg

Nutzungsbedingungen erfolgreich akzeptiert!

Hinweis: Den Nutzungsbedingungen können auf dem gleichen Weg widersprochen werden.

3.2 Vertragspartner hinterlegen

Wechseln sie auf den Reiter „eCouponing – Vertragspartner“, um Ihre Verträge zu aktivieren. Wählen Sie hierzu den Anbieter aus, mit dem Sie einen Vertrag abgeschlossen haben und wechseln Sie mit der Funktionstaste „F7 – Ändern“ in den Änderungsmodus.



Anbieter	Coupon Checkout	Coupon Clearing	Typ
Kyte-Tec GmbH	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
savi marketing GmbH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
Blue Health Group	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
Expopharm Demonstrationsserver	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
NGDA Testserver	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN

CRS-Server Version: **1.0.14**

Checkout Service

Aktiv von:

Aktiv bis:

Clearing Service

Aktiv von:

Aktiv bis:

F2 F3 F4 F5 F6 F7 Ändern F8 Speichern F9

Hinterlegen Sie für die Aktivierung der eCoupons unter „Clearing Service“ die Vertragslaufzeit bei „Aktiv von:“ und „Aktiv bis:“ und speichern Sie diese mit der Funktionstaste „F8 – Speichern“.

Zugangsdaten Neu: eCouponing - Zugangsdaten

Anbieter	Coupon Checkout	Coupon Clearing	Typ
Kyte-Tec GmbH	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
savi marketing GmbH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
Blue Health Group	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
Expopharm Demonstrationsserver	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
NGDA Testserver	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN

CRS-Server Version: **1.0.14**

Checkout Service

Aktiv von:

Aktiv bis:

Clearing Service

Aktiv von:

Aktiv bis:

F8 Speichern

Weiter können Sie für **einen** Anbieter den „Checkout Service“ aktivieren, ebenfalls durch Hinterlegen der Datumsangaben entsprechend des Vertrages und anschließendem Speichern.

Zugangsdaten Neu: eCouponing - Zugangsdaten

Anbieter	Coupon Checkout	Coupon Clearing	Typ
Kyte-Tec GmbH	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
savi marketing GmbH	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
Blue Health Group	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN
Expopharm Demonstrationsserver	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CAN
NGDA Testserver	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	CAN

CRS-Server Version: **1.0.14**

Checkout Service

Aktiv von:

Aktiv bis:

Clearing Service

Aktiv von:

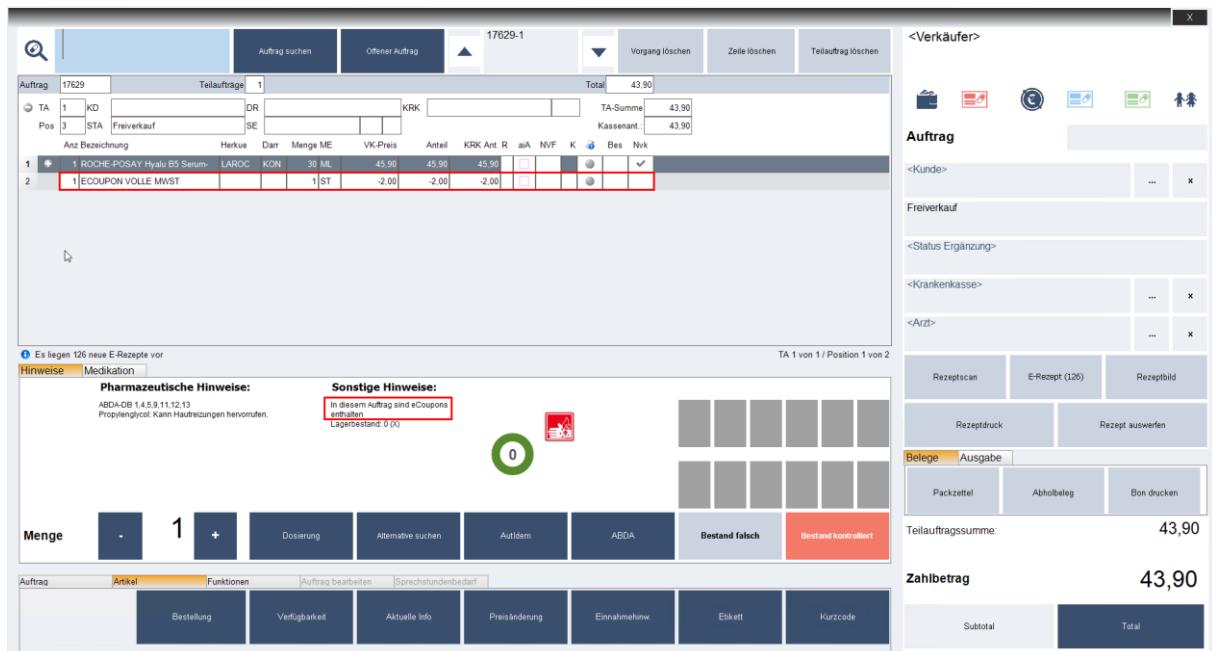
Aktiv bis:

F8 Speichern

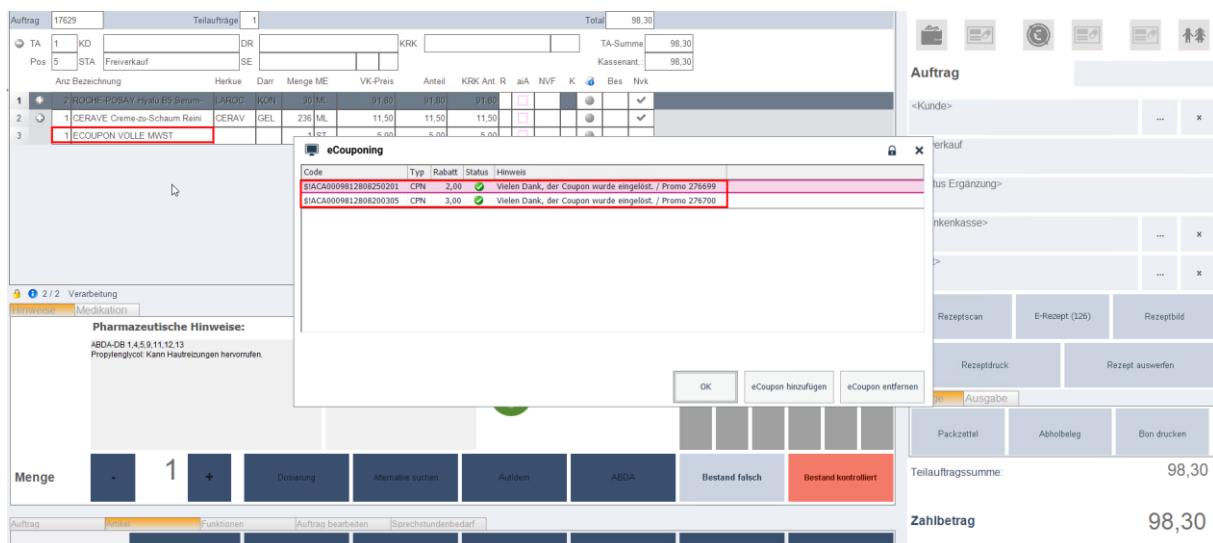
4 eCoupons im Abverkauf

4.1 eCoupons hinzufügen

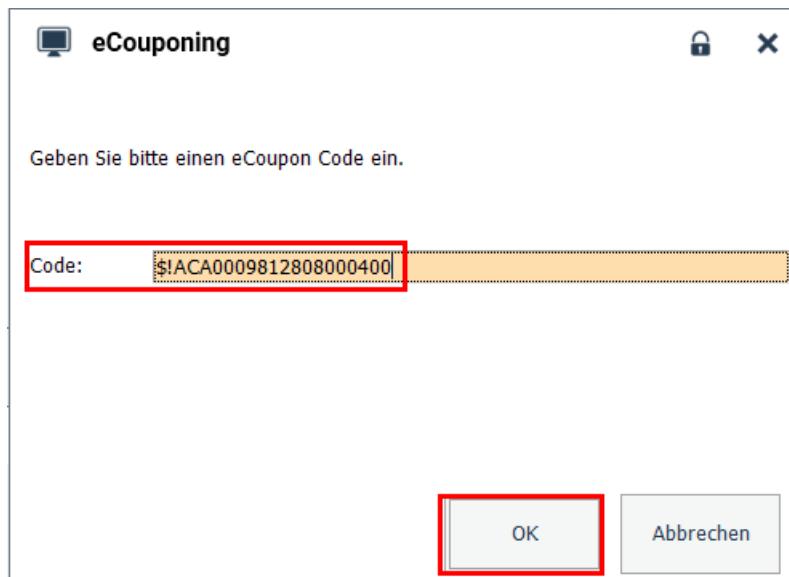
eCoupons können per Scan oder manueller Eingabe dem Abverkaufsauftrag über das Eingabefeld hinzugefügt werden. Es erscheint unter „Sonstige Hinweise“ der Text „In diesem Auftrag befinden sich eCoupons“. Ebenso wird dem Auftrag automatisch eine Zeile mit dem eCoupon und der entsprechenden Mehrwertsteuer hinzugefügt.



Die eCoupons können im Tabreiter Artikel unter Preisänderung – eCouponing eingesehen werden. Werden beispielsweise zwei eCoupons gescannt, so werden diese im Abverkauf nur als eine Artikelzeile, mit aufsummiertem Betrag, dargestellt. Im Dialogfenster werden die eCoupons einzeln, mit den entsprechendem Rabatt, Status und Hinweistext angezeigt. Die Inhalte werden vom Provider geliefert und können nicht verändert werden.



Ebenso können Sie über den Button „eCoupons hinzufügen“ einen weiteren eCoupon hinzufügen. Bei Betätigen des Buttons öffnet sich eine Eingabemaske, in der Sie den eCoupon scannen oder manuell erfassen können.

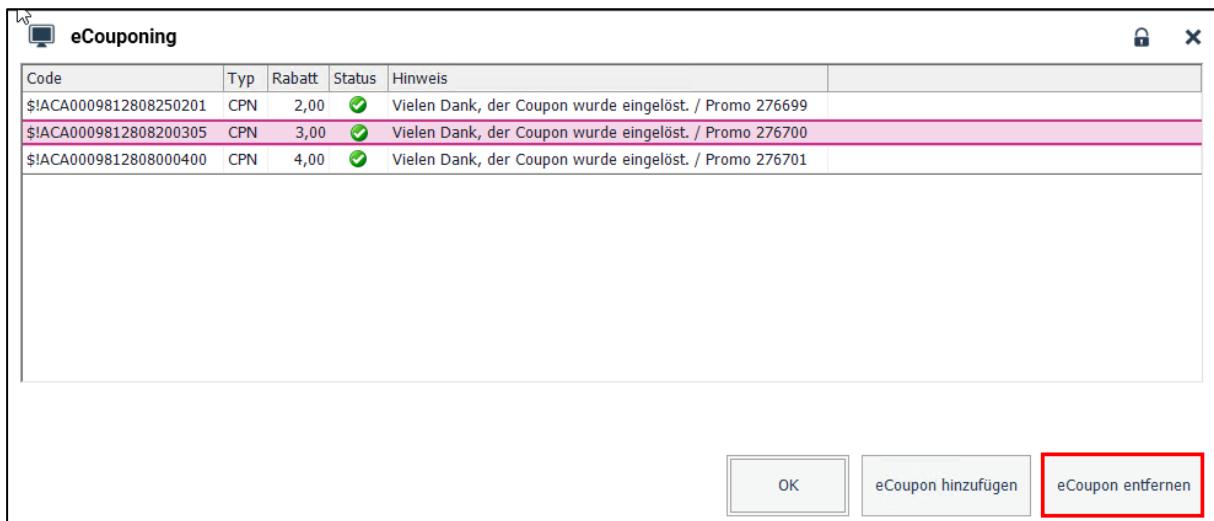


Der eCoupon wird anschließend mit entsprechender Rückmeldung vom Provider im eCouponing-Dialog angezeigt.

4.2 eCoupon entfernen

Möchten Sie einen eCoupon aus dem Abverkauf entfernen, so ist das nur in dem Dialogfenster eCouponing, über den Button „eCoupon entfernen“ möglich. Ein Teilstorno im Abverkauf ist nicht möglich.

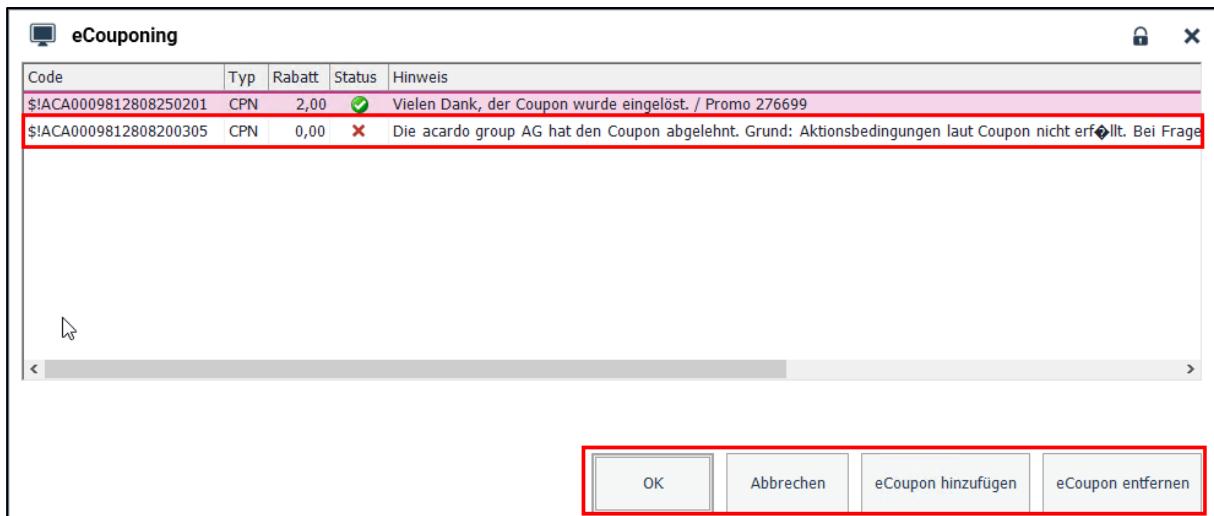
Markieren Sie den zu löschenen eCoupon und betätigen Sie den Button „eCoupon entfernen“.



Der eCoupon wird aus der Liste entfernt und der neu errechnete Zahlbetrag im Abverkauf aktualisiert.

4.3 Automatisches Löschen von „ungültigen“ eCoupons

Liegt im Abverkaufsauftrag ein eCoupon vor, der keinem entsprechenden Artikel zugehört, ist dieser ungültig. Beim Abschluss des Abverkaufsauftrags wird das Dialogfenster geöffnet. Sie haben die Möglichkeit, über den Button „Abbrechen“ in den Abverkaufsauftrag zurückzukehren, um ggf. einen entsprechenden Artikel zu erfassen. Mit dem Button „OK“ führen Sie den Auftragsabschluss durch. „Ungültige“ eCoupons werden dann automatisch aus dem Auftrag entfernt.



5 Handlungsempfehlungen und Besonderheiten

5.1 eCoupons nur mit Abverkaufsstatus „Freiverkauf“ einlösbar

Ein eCoupon ist nur mit dem Status „Freiverkauf“ einlösbar. Wird ein eCoupon in einem anderen Status erfasst, wird vom Provider eine Meldung gesendet, dass der Coupon abgelehnt wird. Der eCoupon befindet sich weiterhin im Abverkaufsauftrag und wird nur durch einen Artikel, der die Bedingungen zur Einlösung erfüllt, aktiviert. Der eCoupon wird anschließend als Abverkaufszeile mit dem entsprechenden Rabatt angezeigt.

Wird dem Abverkauf kein weiterer Artikel hinzugefügt, der zur Aktivierung des eCoupons führt, wird der Coupon beim Abschluss des Auftrages automatisch entfernt (s. Punkt [4.3 Automatisches Löschen von „ungültigen“ eCoupons](#))

5.2 Optimaler Scan-Zeitpunkt für eCoupons

Obwohl das Scannen eines eCoupons im Abverkauf jederzeit möglich ist, sollten Sie die eCoupons vom Kunden erst kurz vor Abschluss eines Abverkaufsauftrages scannen.

Um ggf. hinterlegte Kundenkartenrabatte zu berücksichtigen, erfassen Sie bitte erst den Kunden, da nach Erfassung eines eCoupons eine Änderung des Artikelpreises nicht mehr zulässig ist und eine nachträgliche Kundenerfassung unterbunden wird. So ist die Auswirkung des berechneten Rabatts auf den Zahlbetrag für den Kunden im Kundendisplay besser erkennbar.

5.3 Verhalten bei mehreren Teilaufträgen

Bei einem Auftrag mit mehreren Teilaufträgen und mehreren eCoupons, werden nur in einem Teilauftrag eCoupons mit aufsummierter Summe angezeigt.

5.4 Bearbeitung von Aufträgen mit eCoupons

Eine Bearbeitung von Teilaufträgen mit eCoupons ist nicht möglich.

Sind Teilaufträge ohne eCoupons vorhanden, können diese wie gewohnt bearbeitet werden, sowie über Subtotal weitere Aufträge erfasst werden. Es können keine weiteren eCoupons hinzugefügt werden.

6 Checkout-Coupons

Checkout-Couponing ist ein Marketinginstrument, das als Variante des Couponing eine individuelle Ausgabe von Rabattcoupons ermöglicht. Dabei wird der Warenkorb (nur Status Freiverkauf) analysiert und bei entsprechenden Artikeln erhalten Kunden bei Auftragsabschluss einen Checkout-Coupon. Dieser kann bei künftigen Einkäufen nur in Ihrer Apotheke eingelöst werden.

Erfüllt ein Abverkaufsauftrag die Bedingungen, um einen Checkout-Coupon zu erhalten, wird dieser bei Auftragsabschluss über den Bondrucker gedruckt.

Bitte beachten Sie, dass nur **ein** Provider für einen Checkout-Coupon aktiviert werden kann.

Checkout-Couponing ermöglicht eine gezielte Kundenansprache mit Coupons für Produkte, die gerade gekauft wurden oder die zum Einkaufsverhalten der Kunden passen.

Apotheken können mit Checkout-Couponing die Kundenbindung erhöhen, Zusatzverkäufe generieren und die Kundenfrequenz steigern.