

**Eine App zur Unterstützung des Einzelhandels**

**Dein bester Deal? Scount!**

**Der Einzelhandel gehört zu den Branchen, die sehr unter den Corona-Massnahmen leiden. Zusätzlich erschwert ihnen der Online-Handel das Business. Dass man die gebeutelte Branche dank Einsatz von Technologie auch unterstützen kann, zeigt das Zürcher StartUp coupolino AG. Scount heisst die neue App, dank der man Top-Deals von Anbietern in der Nähe aufs Handy bekommt und mit der eigenen Smartphone-Kamera dank Augmented Reality in Echtzeit die Umgebung nach Deals absuchen kann.**

Vom Mittagessen beim Beiz um die Ecke über ein Zahn-Bleaching beim Zahnarzt in der übernächsten Strasse bis hin zum Velo im Sportgeschäft zwei Dörfer entfernt – Scount schickt einem jederzeit Top-Deals in der Nähe direkt aufs Handy und das in vielen Fällen bis zum halben Preis. Dabei filtert man die Angebote, die man bekommen möchte, nach den eigenen Interessen (zum Beispiel Beauty&Spa, Fashion oder Food&Drinks), lädt sie in sein Wallet und löst sie entweder sofort oder später ein – die Gültigkeit dauert von einigen Stunden bis hin zu mehreren Wochen. Scount erinnert einen daran, wenn die Zeit oder Verfügbarkeit knapp wird oder wenn man sich in direkter Nachbarschaft des Angebotes befindet.

**Rabatte zu Randzeiten**

Aber Scount ist nicht nur ein einzigartiges Shopping-Erlebnis für Userinnen und User, sondern vor allem auch eine grosse Bereicherung für den Detailhandel. “Wir haben uns bei der Entwicklung überlegt, wie man die Technologien, die sonst Kundinnen und Kunden von den Läden weg zum Online-Shopping locken, nicht als Konkurrenz, sondern zum Vorteil für den stationären Handel nützen können.”, erklärt coupolino-CEO Philipp Steiner. Das Zürcher StartUp zählt mittlerweile 15 Mitarbeitende und ist mit Scount in Zürich, Winterthur und Baden vertreten. “Das Ziel ist, bis Ende Jahr in allen grösseren Schweizer Städten und ihrer Umgebung präsent zu sein”, so Philipp Steiner.

Der Handel profitiert von Scount nicht nur dadurch, dass neue Kundinnen und Kunden ins Geschäft kommen, die vielleicht sogar zu Stammkunden werden. Durch wertvolle Statistiken erfahren sie auch, welche Angebote am meisten angeschaut, angeklickt und schlussendlich eingelöst wurde und können ihre Strategien dementsprechend anpassen. Zudem sind die Preise gemäss CEO Steiner so, dass auch kleinere Läden sie sich leisten können. “Eine Verkaufskommission gibt es bei uns nicht.”

Zudem ergibt sich mit Scount die Möglichkeit, sehr schnell und direkt auf unterschiedliche Situationen einzugehen, was bei anderen Rabatt-Angeboten - zum Beispiel in Printmedien – nicht der Fall ist. So können zum Beispiel mit zeitlich begrenzten Angeboten zu Randzeiten Kundinnen und Kunden ins Geschäft gelockt werden. Oder man setzt kurz vor Ladenschluss verderbliche Ware, die man sonst wegwerfen müsste, herunter. Damit ist allen gedient: der Kundschaft, die beispielsweise noch ein Sandwich für die Hälfte des Preises ergattert, dem Händler, der dieses sonst nicht mehr hätte verkaufen können, und auch noch der Umwelt – Stichwort Foodwaste. Und noch etwas: Würden alle Schweizer Shops auf Werbeprospekte verzichten und ihre Aktionen ausschliesslich online anbieten, würde allein in unserem Land ein 1’710 Kilometer hoher Stapel an Papier gespart, was ungefähr 193x der Höhe des Mount Everests entspricht.

“Scount kombiniert alle Vorzüge des Online-Shopping mit dem unübertrefflichen Erlebnis des Einkaufens vor Ort”, sagt Philipp Steiner. “Eine Win-Win-Situation für alle!”