

Erweitern Sie das Magic Pass Erlebnis

## Die Magic Pass App

Gratis und exklusiv für Magic Pass-Besitzer

### Funktionen

- \* Webcams
- \* Pistenpläne
- \* Wettervorhersage
- \* Pisten- und Anlagenberichte
- \* Magic Meteo, das «Instagram des Magic Pass»

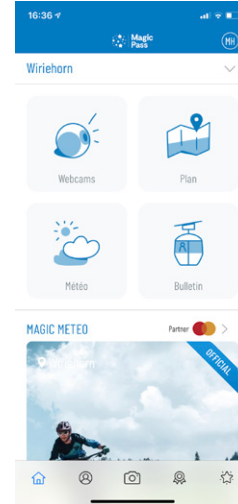


## BeMagic, das Treueprogramm

Gratis und exklusiv für Magic Pass-Besitzer

### Funktionen

- \* Angebote von Geschäftspartnern
- \* Challenges (Challenges erfüllen und Punkte sammeln)
- \* Magic Pass-Nutzungsstatistik
- \* Übersicht der Punkte und Transaktionen



## Kurbeln Sie Ihr Geschäft an!

Nutzen Sie die Marke Magic Pass

Als Partner können Sie unsere Logos auf all Ihren Kommunikationskanälen verwenden:

in Ihrem Betrieb, im Internet, in den sozialen Netzwerken.... Sie sind in der App und auf unserer Website ständig präsent!

Nehmen Sie kostenlos an unseren **Newsletters** teil

Alle 2 Wochen versenden wir einen BeMagic-Newsletter.

Ihre Unternehmung wird hervorgehoben. Wir haben eine der besten Öffnungsraten der Schweiz mit einem Durchschnitt von 60% (im Vergleich 20 bis max. 25%).

Erreichen auch Sie diese potentielle Kundschaft!

>25'000  
Potentielle Kunden!

>60%  
Eröffnungsquote

Jede  
zwei Wochen

ganz Jahr über

Machen Sie mit bei unseren sozialen Netzwerken

Wir posten regelmässig auf Facebook und Instagram. Unser Ziel?

Dass Magic Pass-Kunden Ihr Unternehmen besuchen und dabei Magics sammeln/ausgeben!



## Nutzen Sie den Ruf von Magic Pass!

Magic Pass – Top of Mind

> 128'000 Kunden

> 45'000 Herunterladungen der App

> 17'500 BeMagic Mitglieder

> Zufriedenheitsquote = 4,7 / 5

> Net Promoter Score = 80

Wer ist der Magic People?

. 43% sind Familien

. 40% sind über 45 J. a.

. 37% VD, 22% FR, 18% VS, 7% BE, 5% GE,.... 99,8% sind Schweizer-innen

. Die Magic People nutzen den Magic Pass im Durchschnitt mehr als 12 T. p. Winter



Erweitern Sie das Magic Pass Erlebnis

### Points de fidélité: fonctionnement

Mit jedem Kauf bei einem Partnerunternehmen sammelt der Kunde Magics:

- \* Standardangebot: 1 Magic pro ausgegebenem Franken >> Fr. 1.- = 1 Magic
- \* Spezialangebot: 2, 3, 4 oder 5 Magics pro ausgegebenem Franken >> Fr. 1.- = bis zu 5 Magics
- \* Für jeden Tag, an dem der Magic Pass genutzt wird und für jede erfüllte Challenge erhält der Kunde zusätzlich 20 Magics.
- \* Der Kunde erhält Rabatte, indem er seine Magics ausgibt, um einen Teil seiner Einkäufe zu bezahlen.
- \* BeMagic erstattet den Wert der Magics über ein Cash-Back-System.
- \* 100 Magics sind Fr. 2.- | Der Kunde kann seine Punkte ab 500 Magics einlösen.

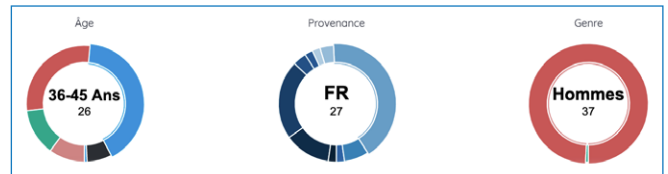
**Offerieren Sie mehr Magics Ihren Kunden!**



### Das Verwaltungstool – 24/7-Zugang

Notre outil de gestion est conçu pour vous. Vous avez un accès libre 24/7 aux fonctions suivantes:

- \* Kalender der Angebote
- \* Text- und Fotoverwaltung der Angebote
- \* Einblick in die Demografie der Konsumenten
- \* Verkaufsstatistiken anzeigen (und herunterladen)
- \* Kosten- und Angebotskontrolle!



BeMagic-Kundendemografien



### Systemverwaltung – personalisieren Sie Ihre Angebote

BeMagic stellt seinen Partnern ein personalisiertes Verwaltungssystem zur Verfügung:

- \* Sie haben freien Zugang zu der Verwaltung Ihrer Seite (oder „Angebotsverwaltung“).
- \* Sie können Transaktions- und Kostenstatistiken durchsuchen und herunterladen.
- \* Die demografische Analyse Ihrer BeMagic-Kunden wird angezeigt und kann jederzeit eingesehen werden.

Transaktionsliste				
Date	Client	Montant	TerminalID	Status
23.05.2021 08:56:05	John Exemple	CHF 60,40	24174164	En attente
27.05.2021 16:58:54	Géraldine von Grauenfeld	CHF 42,00	24122693	En attente

Punkte akzeptieren/ablehnen: Ein Gastgeber kann es ablehnen, Punkte anzubieten, wenn ein Kunde über einen OTA gebucht hat



### Kosten – das «pay per use»-Prinzip

Unser Prinzip ist einfach: Ihre Teilnahme kostet nur, wenn Sie Geld einkassieren.

BeMagic erhebt Teilnahmegebühren bei seinen Partnern:

- \* 4% Kommission auf dem Kassenbeleg / auf der Rechnung an den Kunden für das Standardangebot «Fr. 1.- = 1 Magic».
- \* 6,5% Kommission auf dem Kassenbeleg / auf der Rechnung an den Kunden für das Standardangebot «Fr. 1.- = 2 Magics».
- \* 9% Kommission auf dem Kassenbeleg / auf der Rechnung an den Kunden für das Standardangebot «Fr. 1.- = 3 Magics».
- \* 11,5% Kommission auf dem Kassenbeleg / auf der Rechnung an den Kunden für das Standardangebot «Fr. 1.- = 4 Magics».
- \* 14% Kommission auf dem Kassenbeleg / auf der Rechnung an den Kunden für das Standardangebot «Fr. 1.- = 5 Magics».

pay per use

vorteilhafter als booking.com



### Six Payment Services – unser gemeinsamer Partner

Auszahlung auf einen «SIX» Terminal



Erstellte Punkte



Kunden zufriedenheit!

**Titel**

z.B.: Betriebsname



**Tel. + Web**

nach Wahl des Händlers



**Beschreibung**

zwei Beschreibungsfelder zur Verfügung des Händlers + 5 Bilder



**Standort**

ein Klick auf die Karte, das Smartphone öffnet Plan oder Google Maps und erstellt eine Route zum Geschäft

