

DIGITALISIERUNG

Digitale Transformation der Gastronomie



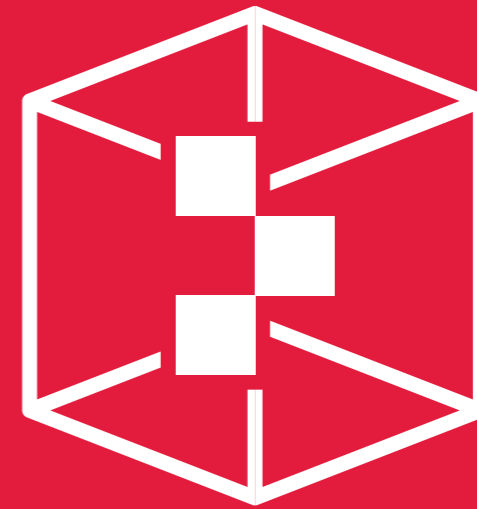
 Hypersoft

Winter 2020

ONLINE



DIGITALISIERUNG DER GASTRONOMIE



DIGITALE TRANSFORMATION	4
ONLINE OFFERING	6
ONLINE SELLING	14
CHECKOUT	26
UNIFIED COMMERCE	34

Seit jeher beschäftigt sich Hypersoft mit den Themen der Digitalisierung und entwickelt Softwarelösungen für die Gastronomie. Dennoch befinden wir uns in einem digitalen Wandel. Wir sprechen, um es eindeutiger hervorzuheben, eben nicht nur über die Digitalisierung, sondern über eine digitale Transformation, wenn wir neben funktionellen Zusammenhängen unserer Systemlandschaft auch die Gäste unserer Kunden als User unserer Softwarelösungen mit einbeziehen. Das ist vollumfänglich neu. Deshalb haben sich bisherige Bestandteile unserer Systemlandschaft und dessen Softwarelösungen in einem bisher nie dagewesenen Ausmaß transformiert und werden dies im digitalen Wandel auch weiterhin unentwegt tun.

Der Transformationsprozess ist der, dass Hypersoft mit den bereitgestellten Softwarelösungen die Grenzen über die des jeweiligen Standortes hinaus öffnet und dessen Zielgruppe zum unmittelbaren Nutzer der Hypersoft Produkte macht. Dadurch gewinnt die Gastronomie zusätzlich Gäste, welche sich zunächst in der virtuellen Welt bewegen und nutzt sie als Markenbotschafter.

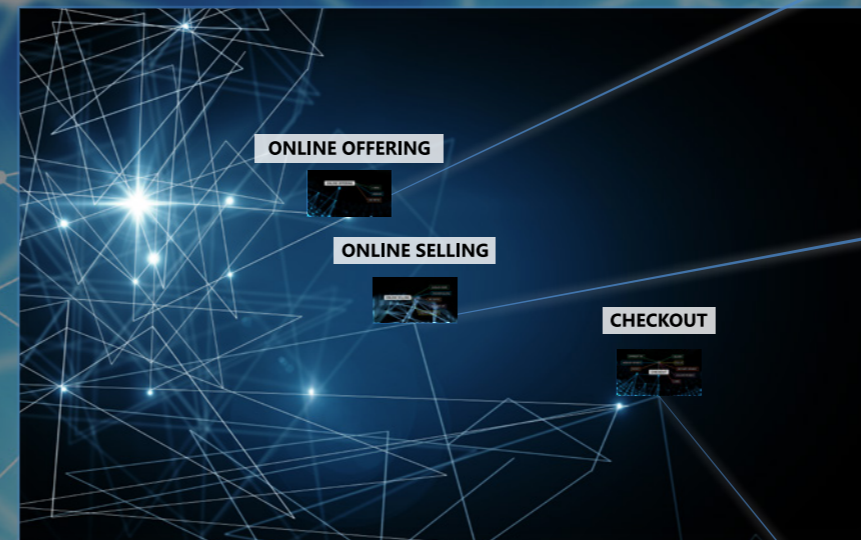
„Wenn man nicht weiß, wohin man will, darf man sich nicht wundern, wenn man nirgendwo ankommt...“

Aus diesem Grund hat Hypersoft eine digitale Agenda entwickelt, die Raum für aktuelle und zukünftige Optimierungen Ihrer Businesstransformation bereitstellt. Fundamentale Bausteine dessen sind zunächst ONLINEoffering, ONLINEselling und CHECKout.

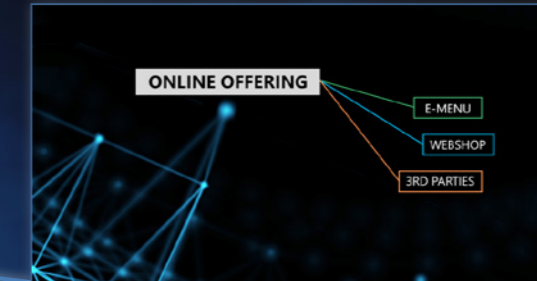
Hypersoft hat den großen Vorteil, als stamm- und bewegungsdatenführendes System, für all diese Transformationsprozesse in einer seit nunmehr über 30 Jahren hoch entwickelten Premium Qualität aus der Kernkompetenz heraus die Gastronomie in dieser noch nie da gewesenen Form zu transformieren.

Hypersoft bietet die Möglichkeit, eSolutions ohne doppelte Stammdatenpflege zu nutzen. Alle Bestandteile der Hypersoft Systemlandschaft kommunizieren bidirektional miteinander. Hierdurch spart man nicht nur Zeit, sondern erhöht die Funktionstiefe unter den Vorgaben gesetzlicher Restriktionen an eine Kasse als Aufzeichnungssystem. Dieser Leistungsumfang ist einzigartig!

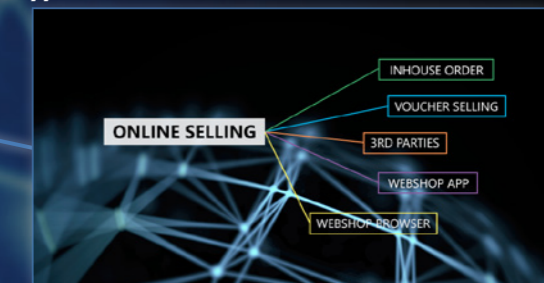
SYSTEMLANDSCHAFT



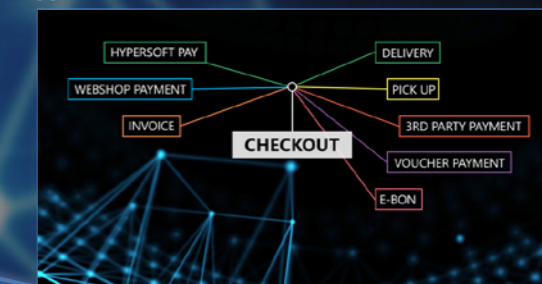
// ONLINE OFFERING



// ONLINE SELLING



// CHECKOUT



DIGITALE TRANSFORMATION DER GASTRONOMIE

“GEWINNUNG VON ZUSÄTZLICHEN GÄSTEN UND MARKENBOTSCHAFTERN.”

ONLINE OFFERING

MACHEN SIE IHR ANGEBOT UND DAMIT IHR BUSINESS SICHTBAR! PRÄSENTIEREN SIE ES INNERHALB UND AUSSERHALB IHRES STANDORTES. DIE QUALITÄT IHRER PRÄSENTATION ENTSCHIEDET DARÜBER, OB SIE MIT IHREM ONLINESELLING-KONZEPT ERFOLGREICH SIND UND ZUSÄTZLICHE UMSATZQUOTEN GENERIEREN. CONTENT UND VISUALISIERUNG IHRES ANGEBOTES SIND NEBEN DEN TECHNISCHEN MÖGLICHKEITEN DER PRÄSENTATION DAS A UND O.

Wie durchgeführte Studien zeigen, können Sie mit den digitalen Lösungen des ONLINEsellings Ihren Umsatz pro Vorgang durchschnittlich um 20 % steigern. Wir wollen mit Ihnen dieses Ziel erreichen.

Damit Sie mit Ihrer digitalen Business-transformation im Markt erfolgreich sind, müssen Sie Ihre Gäste auf Ihre Lösungen aufmerksam machen.

Durch zielgerichtete Marketingstrategien, in denen Sie Ihre Kunden digital und analog erreichen und pflegen, steigt der Umsatzerfolg Ihres Business. Stellen Sie sich die Frage, wie Kunden neben Ihrem analogen Geschäft zusätzlich auch digital auf Sie aufmerksam werden. Machen Sie aus einem User einen Gast und aus einem Gast einen Stammkunden. Im besten Falle machen Sie aus dem Stammkunden einen User Ihrer digitalen Lösungen und Sie genießen die Vorteile der Omnipräsenz. Ihre Gäste werden in der Eigenschaft als User zu Ihren Markenbotschaftern und damit zum wesentlichen Multiplikator Ihrer Businessstransformation.





BROWSER & APP ANWENDUNGEN

BROWSERBASIERTE ANWENDUNG

Die browserbasierte Anwendung besitzt in Ihrer digitalen Marketingstrategie eine hohe User-Akzeptanz, da sie jederzeit responsive auf den Endgeräten der User per Web-Adresse und QR-Code genutzt werden kann. Dies erleichtert den Einstieg in Ihr Business und die Nutzung Ihrer digitalen Lösungen.

Der User kann auf den Download einer App verzichten und somit Einstiegshürden, wie die der Downloadprozesse, überspringen.

APP-BASIERTE ANWENDUNG

Im Gegensatz zu browserbasierten Anwendungen bietet eine eigene App vollumfängliche Customer-Experience und -Journey. Sie haben damit mehr Möglichkeiten zur Kommunikation mit Ihren Followern und somit ein weitaus mächtigeres Kundenbindungsinstrument, als das der browserbasierten Anwendungen.

Die Nutzung von Apps ist einfach praktischer. Es genügt ein Klick auf die Anwendung und der User hat unmittelbaren Zugang zu all Ihren digitalen Lösungen. Darüber hinaus ist eine App für mobile Nutzung optimiert und dadurch deutlich komfortabler.

Neben den Vorteilen der Usability gewährleistet eine App zusätzlich Zugriff auf technische Funktionen der Endgeräte Ihrer User, wodurch wiederum Sie die Möglichkeiten der Custo-

mer-Experience und -Journey in Ihre Marketingstrategie optimaler nutzen können.

Unser Lösungsansatz zur App ist so aufgebaut, dass Sie bei einer Designanpassung in Ihrer App auch gleichzeitig die browserbasierte Anwendung gestalten. Hierzu stimmen wir mit Ihnen einen ausführlichen Style-Guide für Ihre App ab. Unabhängig davon erhalten Sie gleichzeitig die Option neben der App auch eine browserbasierte Anwendung nutzen zu können.

Wenn User Ihre App installiert haben, könnten sie sich beispielsweise im Umkreis von 10 km zu Ihrem Standort Ihre Angebote automatisch zusenden lassen, insofern es auf deren Endgeräten zugelassen ist. Zusätzlich hätten Sie die Möglichkeit, zielgerichtete Pushnachrichten über die App zu kommunizieren, um somit auf Ihre Marketingaktionen aufmerksam zu machen. Gleichzeitig hätte der User sofortigen Zugriff auf all Ihre Lösungen des ONLINEoffering, des ONLINEselling bis hin zu den Anwendungen Ihrer Relationship-Management-Strategie. Bei einer auf browserbasierten eingeschränkten Anwendung können Sie diese Vorteile nicht nutzen.

PRICING UND SAAS-GEBÜHREN

Die Kosten für Ihre eigene App setzen sich aus einmaligen Initialkosten und monatlichen SaaS-Gebühren zusammen:

Die Initialkosten für Ihre App betragen 20.000 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die SaaS-Kosten sind abhängig von Ihrer Standortgröße und setzen sich wie folgt zusammen:

	Monatliche SaaS-Gebühren
Basisversion erster Standort	500,00 €* ¹
Basisversion pro Standort bis 10	350,00 €* ¹
Basisversion pro Standort bis 50	300,00 €* ¹
Basisversion pro Standort bis 100	250,00 €* ¹
Basisversion pro Standort über 100	200,00 €* ¹

¹(zzgl. gesetzl. MwSt.)

Je nachdem in welchem Umfang Sie Ihre App nutzen und welche Lizenzen Sie bereits in Ihren Betrieben haben, können zusätzliche Lizenzkosten anfallen. Beispielsweise für das Bonussystem oder die Webgutscheine. Die Absicherung der kontinuierlichen Optimierung der APP und der Serverinfrastruktur zur Auslastung erfolgt aus den Einnahmen der Transaktionsgebühren (0,06 €/TAE)



Transaktions-einheiten Dokumentation

ONBOARDING

Die App lebt von Ihren persönlichen Markeninformationen.

- Einige für Sie statische Dinge (Bsp. Logo) bauen wir direkt in die App und Webseiten ein. Hierfür erhalten Sie einen separaten Anforderungskatalog.
- Für die Eingabe der Inhalte (Bsp. News) verwenden Sie den YourAPP Menüpunkt im Hypersoft Portal.
- Stammdaten (Artikelbilder etc.) werden aus Ihrem Hypersoft Zentralserver oder der Hypersoft Desktop-Systeme Ihrer Standorte in YourAPP einfließen.



YourAPP Online Dokumentation



Onboarding Online Dokumentation

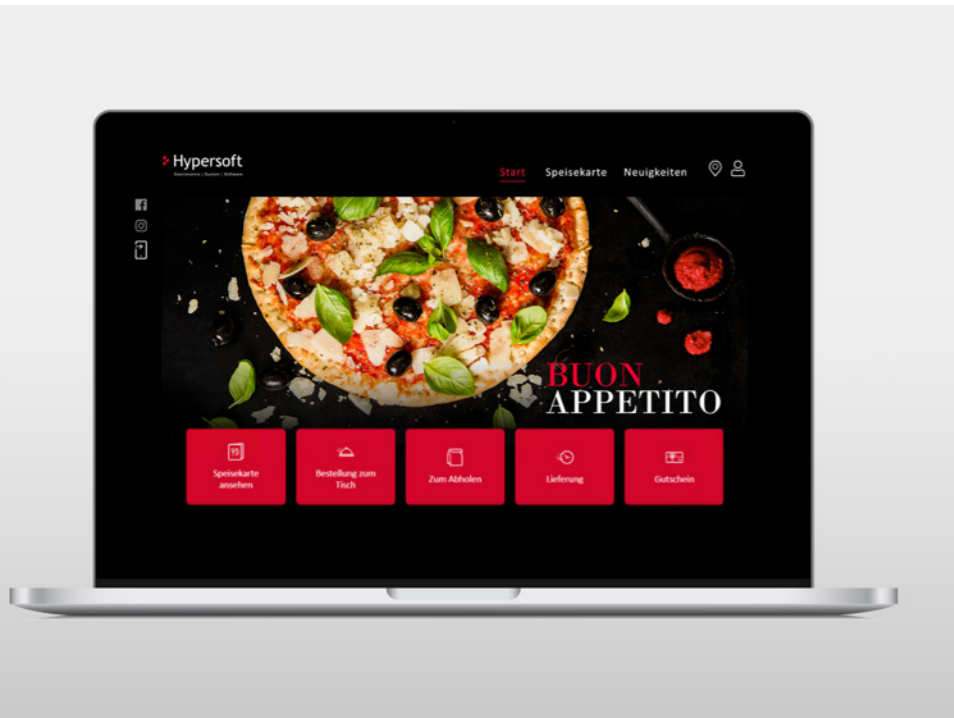


eSolutions Online Dokumentation



HYPERSOFT

WEBSHOP



Hypersoft Webshop Startseite in der Desktopansicht

Ihr eigener Webshop mit automatischer Übermittlung aller Bestellungen an das Hypersoft POS System

Der Hypersoft Webshop ermöglicht es Ihnen Speisen, Getränke und Gutscheine online anzubieten und zu verkaufen. User haben somit die Möglichkeit zu virtuellen Gästen oder zu einem Besuch Ihres Standortes geführt zu werden.

Neben der Möglichkeit sich über Ihr Angebot zu informieren, werden wichtige Informationen wie Nährwerte, Zusatzstoffe, Allergene usw. unmittelbar aus den Stammdaten Ihrer Systemlandschaft übermittelt.

All dies geschieht in einem schönen und modernen Design, welches sich,

je nachdem ob der Kunde per Desktop, Web oder App auf Ihre Inhalte zugreift, responsiv anpasst.

Durch den Hypersoft Webshop haben Sie die Möglichkeit Ihre Umsätze im Pick-Up, Delivery und Inhouse-Ordering zu erhöhen. Sie erweitern mit dieser Lösung die Bestellmöglichkeiten Ihrer Kunden und erhöhen mit der Artikelempfehlungsfunktion (Upselling) Ihre Umsätze.

Erwiesenermaßen besuchen Kunden, die die Möglichkeit haben digital zu bestellen, den digitalisierten Quick-service-Sektor um 6 % mehr. Zudem

geben Kunden durchschnittlich 26 % mehr im ONLINEselling aus. Im Full-Service-Segment liegt dieser Wert bei ca. 13 %.

Ein weiterer Vorteil eines eigenen Webshops ist die Fehlerminimierung. Am Telefon können schnell falsche Dinge verstanden werden, was im Zweifel zu einem unglücklichen Kunden oder zu unerwünschten Retouren führt. Genug der Zahlen, Daten und Fakten - kommen wir zum Hypersoft Webshop.

Der Webshop ist innerhalb Ihrer eigenen App aber auch als browserbasierte Anwendung (Website) verfügbar. Ihren eigenen Webshop können Sie Multilingual in Deutsch, Englisch und zukünftig auch in anderen Sprachen Ihren Kunden anbieten. Der Webshop baut sich folgendermaßen auf.

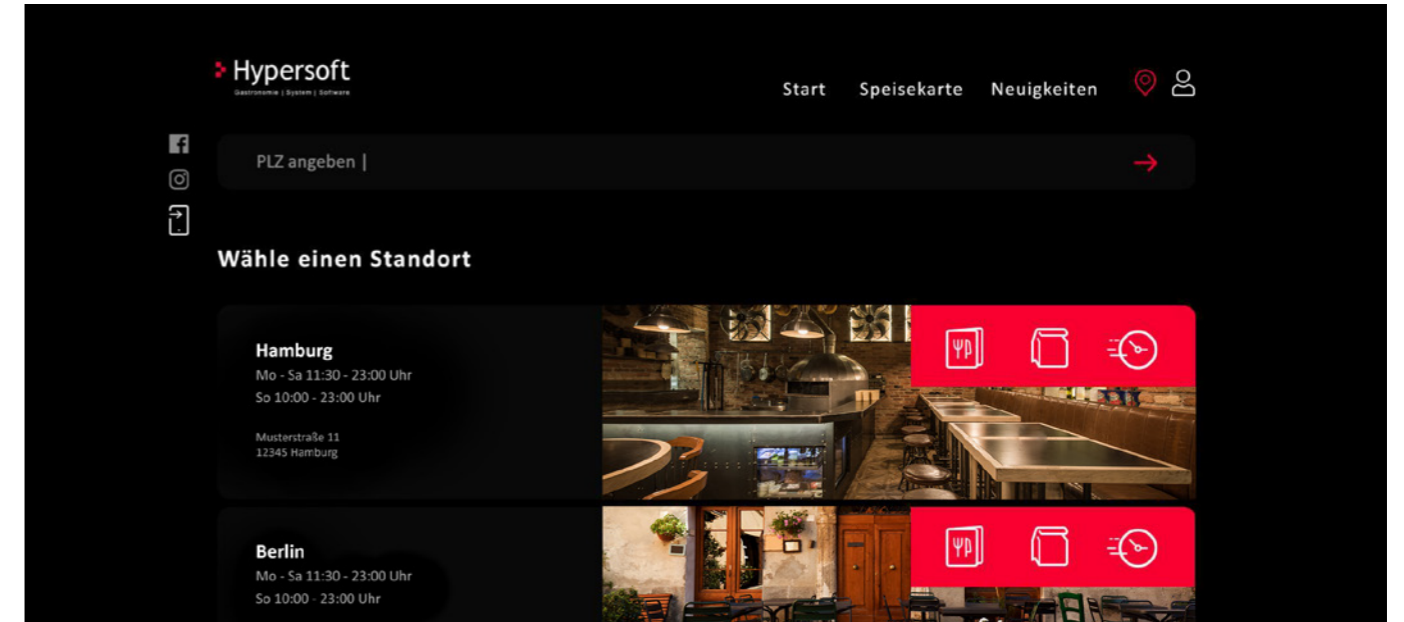
STARTSEITE DESKTOPANSICHT

Die Startseite im Desktopbereich baut sich folgendermaßen auf:

Als Header am oberen Rand der Website befindet sich Ihr Logo (links) und rechts Ihre freigeschalteten Module, sowie die Icons für die Standortauswahl und für den Profilbereich.

Der Kunde findet unter einem von Ihnen gewähltem Bild die möglichen Bestellvarianten, welche Sie unterstützen.

Darunter werden Ihre Standorte, Neuigkeiten und Warengruppen angezeigt. Am Websiteende gibt es einen kleinen Hinweis, welche Paymentarten Sie in Ihrem Shop unterstützen. Unten links wiederholt sich Ihr Logo und rechts unten befinden sich URL-Links zu rechtlichen Texten.



Hypersoft Webshop Standortübersicht in der Desktopansicht

STANDORTAUSWAHL DESKTOPANSICHT

In der Standortauswahl werden den Kunden Ihre verschiedenen Standorte mit einem hochauflösendem Bild vorgestellt. Zusätzlich kann der User anhand der Symbole erkennen, welche Bestellarten (Delivery, Pick Up etc.) im entsprechenden Standort möglich sind.

Auf der linken Seite wird der Standortname, dessen Öffnungszeiten und Adresse angezeigt.

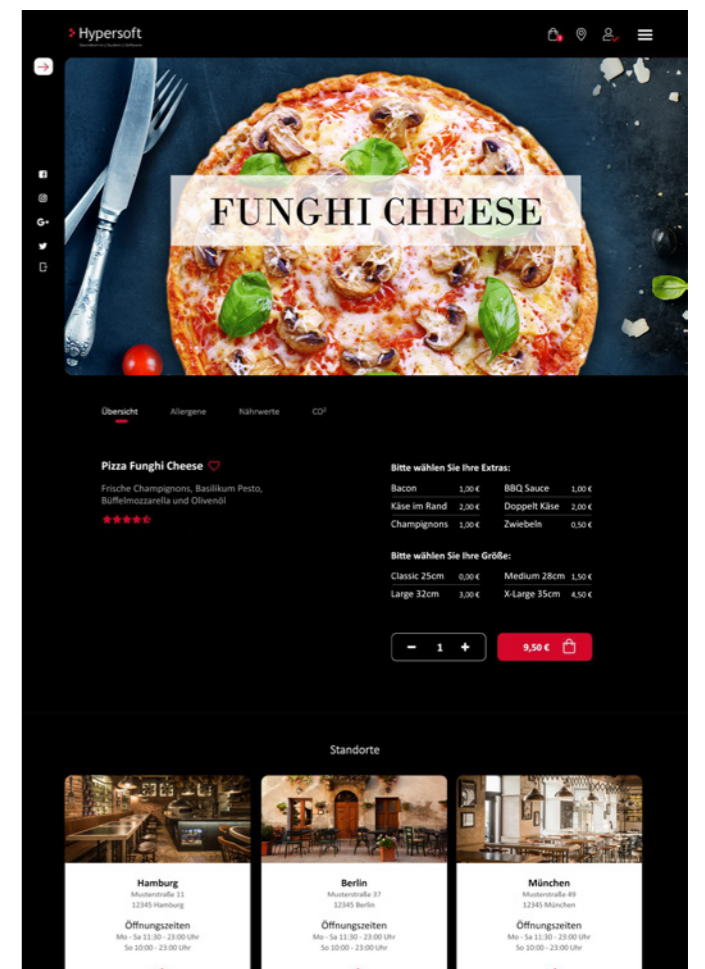
ARTIKELÜBERSICHT DESKTOPANSICHT

In der Artikelübersicht steht das Artikelbild im oberen Teil des Desktops im Fokus. Zusätzlich kann der Kunde in diesem Bereich den Artikelnamen, die Artikelbeschreibung, Nährwerte, Allergene und einen CO2 Wert einsehen, aber auch Beilagen bestellen oder Artikelabfragen beantworten.

Der Kunde kann von diesem Bereich seinen individuell zusammengestellten Artikel dem Warenkorb hinzufügen. Zudem werden im unteren Bereich weitere Standorte Ihrer Marke dargestellt.



**Webshop
Online
Demonstration**



Hypersoft Webshop Artikelübersicht in der Desktopansicht

HYPERSOFT

DIE DIGITALE SPEISEKARTE FÜR IHRE GÄSTE!

Mit der digitalen Speisekarte von Hypersoft setzen Sie Ihr unvergleichliches gastronomisches Angebot optimal in Szene. Einfach den QR-Code Scannen und die digitale Speisekarte mobil als Website oder App aufrufen!

Laut einer Studie der Beratungsgesellschaft Deloitte ist für die Auswahl eines Restaurants die Speisekarte Faktor Nummer eins.

Deshalb haben Sie mit unserem eMenu neben dem Webshop auch die Möglichkeit mit der Speisekartenfunktion alle Vorteile des Webshops zu nutzen ohne Ihren Kunden eine Bestellfunktion anbieten zu müssen.

Gerade in der aktuellen Zeit, in der wir unser Smartphone mit digitaler Speisekarte bevorzugen, ist diese hygienische Lösung bei uns sehr beliebt. Der Kunde scannt einen QR-Code am Tisch und gelangt somit direkt auf Ihre Speisekarte.

Hier findet der Kunde nicht nur ein vergrößertes PDF-Dokument, welches nicht auf das mobile Device angepasst wurde, sondern er findet eine komplette Übersicht Ihrer Speisen und Getränke aufgeteilt in



Warengruppen und alles mit attraktiven Bildern und übersichtlichen Informationen zu Ihren Produkten.

Der Vorteil bei diesem Produkt ist, dass sie mit sehr wenig Aufwand ebenfalls einen Webshop

oder eine Inhouse-Ordering Lösung aufsetzen können. Alle drei Systeme greifen auf die gleichen Daten zu. Sie nutzen somit alle Vorteile des Hypersoft Webshop 2.0 und beschränken sich bei dem Hypersoft eMenu auf die Nutzung der Speisekartenfunktion.

Beim eMenu endet die Customer Journey des Users in den Artikeldetails. Somit ist jegliche Pflege zum Bestell und Checkout Prozess nicht notwendig. Beim eMenu entfällt optisch das Warenkorbsymbol.

HYPERSOFT eMENU PRICING

Für das Hypersoft eMenu stehen zwei Preismodelle zur Auswahl:

Variante 1: Einmalige Zahlung von 2.000 EUR zzgl. MwSt. als Initialkosten zur Absenkung der SaaS Kosten pro Standort pro Monat auf 59 EUR zzgl. MwSt.

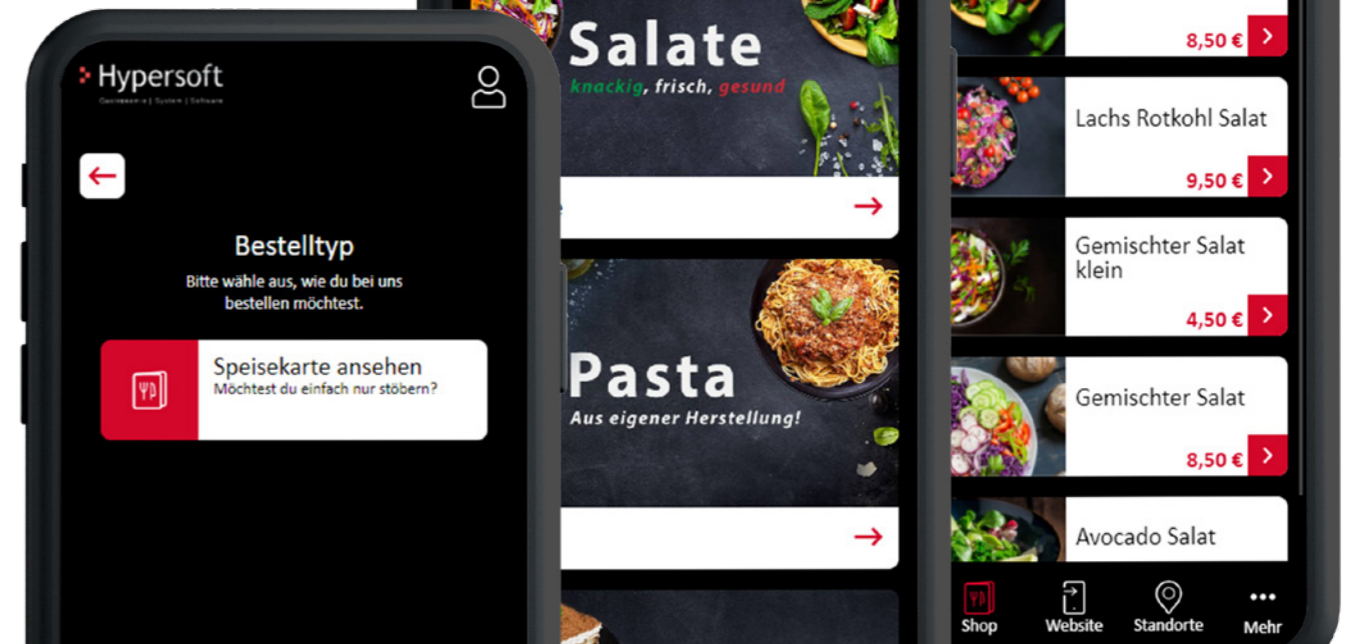
Variante 2: Reines SaaS Modell mit Kosten pro Standort pro Monat von 99 EUR zzgl. MwSt.

Eine Erweiterung der Nutzung auf den vollumfänglichen Hypersoft Webshop ist jederzeit durch ein Upgrade der Lizenzen möglich.

eMENU



eMENU
Online
Dokumentation



KOMBINIERTER ARTIKELDATEN VON DER ZENTRALE

DIE ARTIKEL- UND BILDERDATEN DES POS SYSTEMS WERDEN DIREKT ÜBERMITTELT.

AUSFÜHRLICHE PRODUKTBESCHREIBUNG

Artikelbeschreibungen und attraktive Warengruppenbilder sind dynamisch pflegbar im Hypersoft Portal.

DYNAMISCHE PREISGENERIERUNG

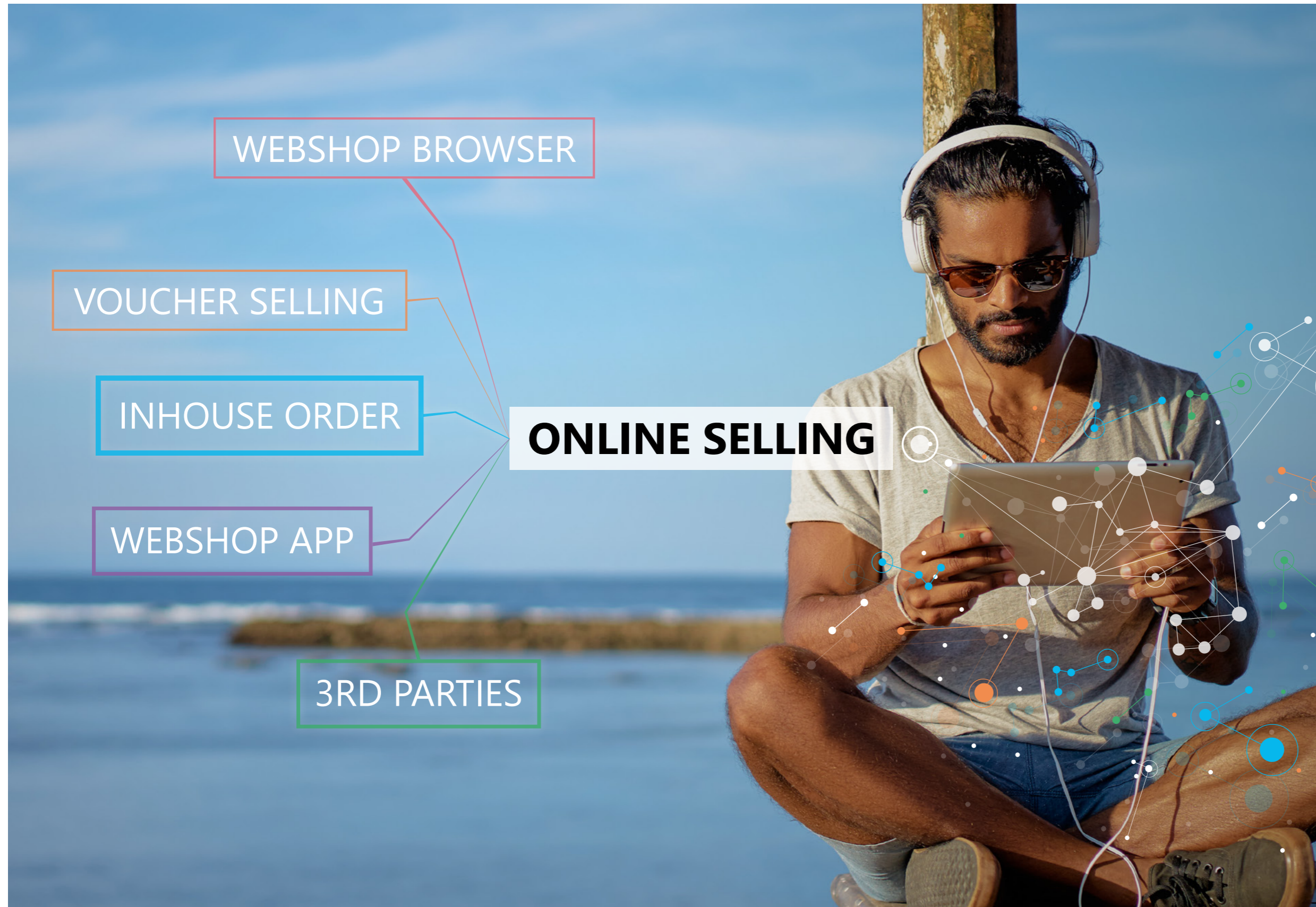
Automatische Preisgenerierung auf Basis der ausgewählten Beilagen und direkter Abgleich von Produkt- und Preisänderungen.

INHALTSSTOFFE, ALLERGENE & NÄHRWERTE

Auflistung der hinterlegten Inhaltsstoffe, Allergene, Zusatzstoffe und Nährwerte des Artikels.



ONLINE SELLING



In Ergänzung zum ONLINEoffering ist das ONLINEselling ein weiterer Bestandteil des Hypersoft eCommerce-Konzeptes, denn wenn Sie die Reichweite Ihres Angebotes erhöht haben, ergeben sich ganz neue Möglichkeiten für Ihr Business. Cross-Selling und Up-Selling werden dann weitere Bestandteile Ihrer Business-transformation.

Einer der wertvollsten Vorteile im ONLINEselling sind die sich daraus ergebenden Möglichkeiten des Cross- und Up-Selling. Aufgrund eines Phänomens, welches als digitaler Ent-hemmungseffekt bezeichnet wird, reagieren erwiesenermaßen Kunden eher positiv auf Vorschläge für Upgrades und Add-Ons von einer virtuellen Plattform, als von einer Person in real live. Hintergrund dessen ist die sogenannte „Bediener-Gast-Barriere“, welche Gäste nicht selten in ihrer Entscheidung und möglichen Beurteilung durch den Bediener unter Druck setzen und auf Grund dessen einfach weniger konsumieren.

Die optimalen technischen Möglichkeiten stellen wir Ihnen über eigene oder 3rd Parties zur Verfügung. Unser strategischer Ansatz wird dabei immer der sein, dass der Artikelstamm als wesentlicher Bestandteil unseres Content Management Systems immer und jeder Zeit für Sie verfügbar bleibt. Die kontinuierliche Verfügbarkeit spielt in Ihrer Businessstransformation eine grundlegend wichtige Rolle, um schnell und agil Anpassungen in Ihrem ONLINEoffering-Konzept tätigen zu können.

Im Hypersoft ONLINEselling gibt es derzeit zwei verschiedene Lösungsansätze, durch die Sie mit ihren Kunden digital in Kontakt treten können. Zum einen als browserbasierte Anwendung und zum anderen als App.



WORLDKETTLOW

APP & MOBILER WEBSHOP

Unmittelbarer Zugang zu all Ihren digitalen Lösungen

Der Workflow sowie die Bedienung des Webshops erfolgt in den dargestellten Schritten.

STARTBILDSCHIRM

Der Startbildschirm in der mobilen Ansicht, setzt sich aus verschiedenen Kacheln zusammen. Diese haben im MyHypersoft Portal vielfältige Einstellungsmöglichkeiten, welche auch für YourAPP und das eMENU verfügbar sind und von Ihnen konfiguriert werden können.

Überall wo hier das Hypersoft Logo dargestellt wird, sehen Sie in Ihrem Shop Ihr Logo.

Um zu erfahren, wie einfach und flexibel Sie Ihren Startbildschirm einrichten können, beraten wir Sie gerne vor Ort oder per Online-Präsentation.

BESTELLTYP (AUSWAHL)

Bei der Auswahl des Bestelltyps kann der Kunde zwischen einer

- digitalen Speisekarte,
- einer Pick-Up Bestellung,

- einer Lieferung nach Hause
- einer Bestellung eines Webgutscheins wählen.

Diese vier Varianten stehen zur Disposition und Sie haben die Möglichkeit auszuwählen, welche der Varianten Sie nutzen möchten.

Liefergebühren und zeitliche Verfügbarkeiten Ihrer Angebote können wie alles andere, was für eine reibungslose Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Kunden dienlich ist, von Ihnen konfiguriert werden.

Außerdem ist der Webshop bereits dafür vorbereitet, In-House Ordering- und Order Ahead-Cases anwenden zu können. Das In-House Ordering kann dann übergangslos, Hand in Hand in Verbindung zu Ihrem Service genutzt werden. Das Order Ahead haben Sie durch die Abholvariante bereits jetzt zur Verfügung. Bei der geplanten Erweiterung geht es um das Vorbestellen zum Genießen in Ihrem Haus. Dieser Use Case kann Ihren Umsatz auf den Kundendurchschnittsbond und die Kundengewinnungsquote erhöhen.

STANDORTAUSWAHL

Je nachdem welche Bestellart Ihr Kunde ausgewählt hat, werden Ihnen

die Standorte angezeigt, welche für Pick Up oder Delivery freigeschaltet wurden.

Bei einer Lieferung nach Hause reagiert das System auf den automatisch oder manuell mitgeteilten Standort des Kunden und zeigt nur die Standorte an, welche den Kunden auch tatsächlich beliefern können. Das Hypersoft Standortmanagement lässt schon heute keine Wünsche offen. Soweit logisch, werden Einstellungen aus der Zentrale übernommen und ebenso pro Standort angepasst. Da Standorte ein generelles Element der Digitalisierung darstellen, findet das Standortmanagement an übergreifender Position statt und steht somit auch weiteren Programmen zur

Verfügung. Beispielsweise können Sie Ihre Öffnungszeiten und besondere Feiertage pflegen, damit der Kunde nie zu einem Zeitpunkt bestellen kann, an dem Sie geschlossen haben.

WARENGRUPPEN

Die Warengruppen werden übersichtlich mit gesonderten Bildern dargestellt, welche Sie im MyHypersoft Portal pflegen. Diese Warengruppen können sie unabhängig von Ihren Warengruppen in der Kasse pflegen. Dies bietet Ihnen ein höheres Maß an Flexibilität.



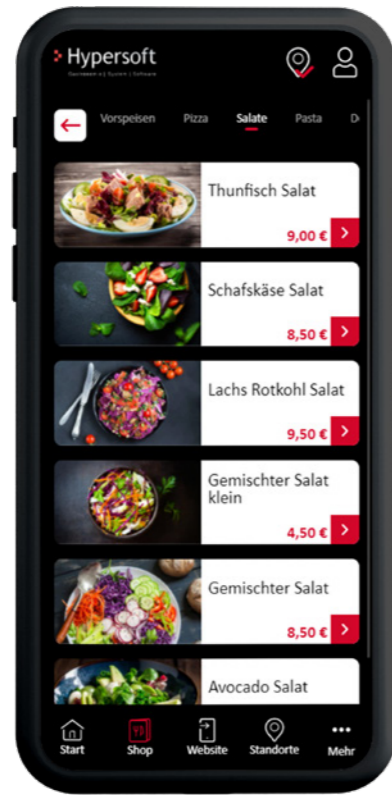
**Warengruppen
Online
Dokumentation**

ARTIKELÜBERSICHT

Je nach hinterlegten Stammdaten Ihrer Kasse werden Artikel mit einem Produktbild oder nur mit dem Artikelnamen und einer Beschreibung angezeigt. Somit müssen Sie hier nur noch Informationen nachpflegen welche Sie gerne Ihren Kunden anzeigen würden. Eine Neuanlage aller Artikel ist nicht nötig.

Der Webshop reagiert bidirektional auf die Daten der Kasse und zeigt ausverkaufte Artikel als nicht verfügbar an. Mit der Artikelverfügbarkeit und/oder Artikelsperreliste der Kasse, lässt sich Ihr Produktangebot im Shop direkt steuern. Nicht verfügbare Artikel können somit fälschlicherweise nicht in den Warenkorb gelegt werden.

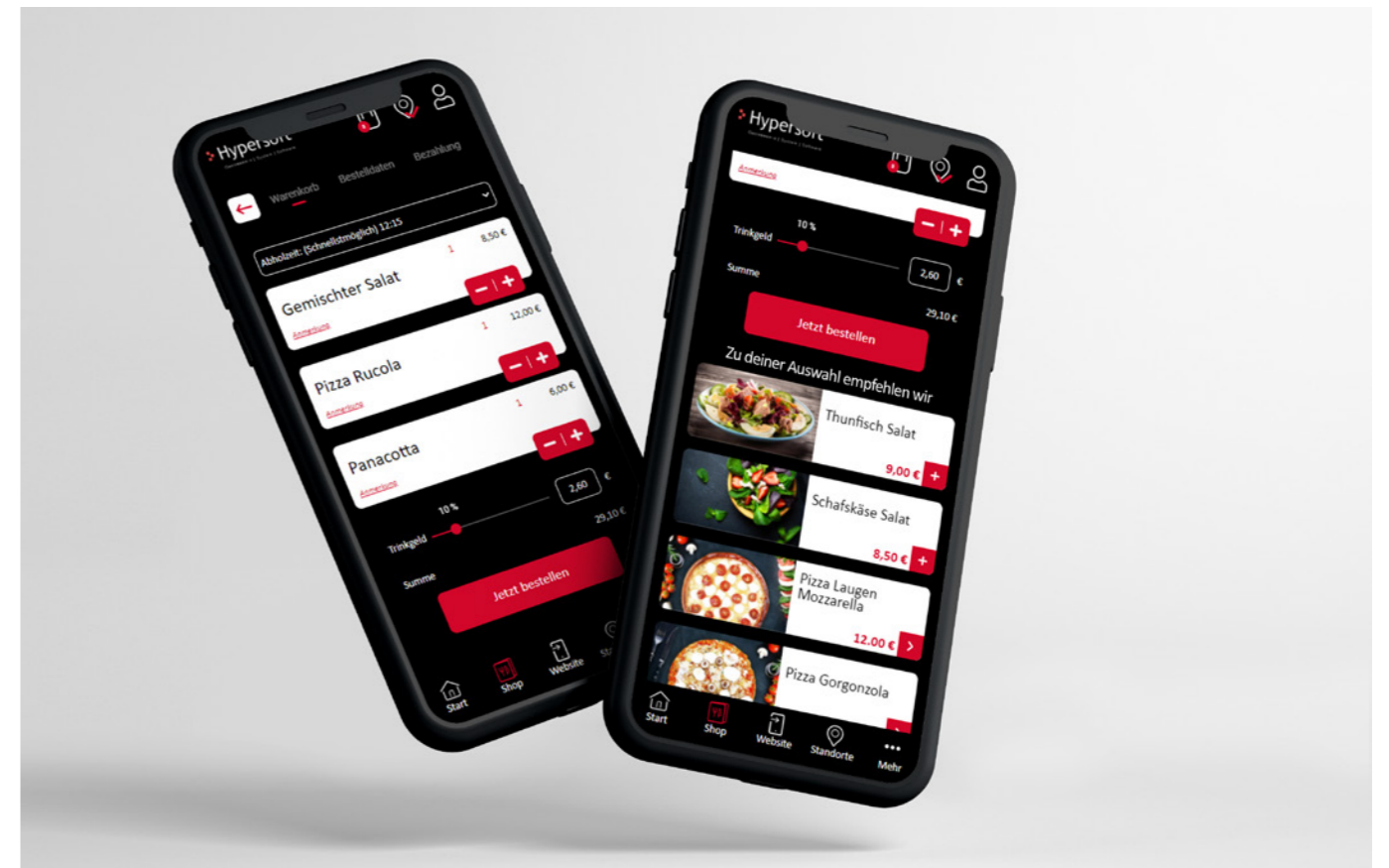
Ihre Artikel und deren Preise werden pro Standort und in Abhängigkeit Ihres gewählten Sortiments angezeigt.



Je nach Einstellung können Artikelverfügbarkeiten, Pfand und Abfragen mit oder ohne Zwang dargestellt werden.

Artikel die Sie aktuell nicht anbieten können, werden mit dem entsprechenden Text überblendet. Das ist viel besser als bei allen anderen Lieferportalen, die nicht schnell genug reagieren können. Der User findet „seinen“ Artikel und erhält die notwendige Information, um sich einen anderen Artikel auszusuchen. Sie können durch diese Funktion mit frischen und nicht immer verfügbaren Artikeln arbeiten.

Wenn Sie spontan Artikel einfügen, für die Sie jedoch noch kein Bild zur Verfügung haben, passt sich die Formatierung so an, dass Sie mehr Text zur Beschreibung nutzen können. Auch dies ermöglicht Ihnen einfach und schnell in Ihrem Angebot zu reagieren.

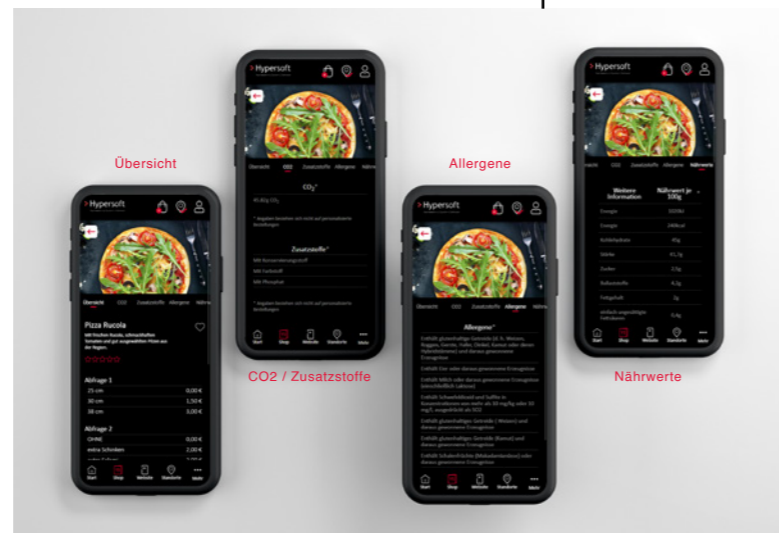


BEILAGEN & ABFRAGENÜBERSICHT

Der User sieht die Artikelbezeichnung und erhält Einblick in die Produktbeschreibung. Sollte ein Artikel über eine oder mehrere Abfragegruppen verfügen, so werden diese untereinander mit bis zu 5 möglichen Optionen dargestellt. Weitere Optionen lassen sich über eine Schaltfläche einblenden. Sollten Abfragen einen Zwang beinhalten, so wird die von Ihnen definierte Anzahl ebenfalls dargestellt und dem Nutzer die verbleibenden Antworten angezeigt (z.B. wählen sie 2 Beilagen).

Die Überschriften einer Abfrage lassen sich individuell über den Artikelstamm benennen.

Die Übersicht kann dem User ein ansprechendes Bild und weiteren Text für mehr Details anzeigen. Der User kann den Artikel liken und im unteren Bereich werden die Abfragen aus Ihrem Artikelstamm angebo-



ten, damit der Kunde sich seinen Artikel individuell zusammenstellen kann und Sie Upsellings anbieten können. Nachdem der Kunde alles ausgewählt hat, kann er den Artikel in den Warenkorb schieben. Dies wird mit einer zusätzlichen Animation verdeutlicht. Außerdem informieren Sie Ihre User in diesem Bereich über Nährwerte, Zusatzstoffe, Allergene und Co2-Werte.

INTELLIGENTER WARENKORB

Intuitive Trinkgeldabfrage in Prozent und gezieltes Cross Selling via Artikelempfehlungen

Im Warenkorb kann der Kunde seine Abhol- und Lieferzeit auswählen. Diese Zeiten reagieren intelligent auf die von Ihnen gepflegten Vorlauf- und Zubereitungszeiten. Sie legen fest, wieviel Zeit zwischen dem Bestell- und dem Zubereitungsbeginn als Vorlaufzeit vorhanden sein muss und wie lange Sie brauchen, um das Essen zuzubereiten oder zu liefern.

Für jede Bestellart können Sie diese Zeiten einzeln pflegen und sollte der Live-Betrieb einmal heiß laufen, können Sie diese Einstellung am POS mit einem Klick übersteuern. Zudem können im Warenkorb alle bestellten Produkte eingesehen und in dessen Anzahl und Abfragen korrigiert werden. Auch die Höhe des Trinkgeldes

kann festgelegt werden. Des Weiteren kann zu jedem Artikel eine Anmerkung hinterlegt werden.

Die Trinkgeldabfrage in Prozent kann von Ihnen in den Einstellungen des Shops voreingestellt werden und lässt sich durch den User per Regler von 0-50% anpassen oder durch einen freien Betrag eingeben. Trinkgeld in Prozent wird stets auf eine volle 10er Stelle nach dem Komma gerundet. Im Warenkorb wird ebenfalls der optionale Mindestbestellwert (beim Bestelltyp Lieferung) angezeigt, insofern dieser noch nicht erreicht wurde. In diesem Fall wird der Workflow zum Bestellprozess solange gestoppt, bis der Mindestbestellbetrag einer Bestellung erreicht ist.

Wie im Screen zu sehen, werden im Warenkorbbereich Ihre Cross Selling / Artikelempfehlungen angezeigt. Diese regen Kunden an, deren durchschnittlichen Bestellwert zu erhöhen.

Hinter den Artikelempfehlungen steckt eine intelligente Methodik. Im MyHypersoft Portal können Sie festlegen, welche Artikel angezeigt werden sollen, wenn ein Artikel einer Warengruppe im Warenkorb vorhanden ist oder nicht. So könnten Sie beispielsweise immer Ihre beliebte Vorspeise oder Nachspeise anbieten, wenn beispielsweise nur ein Hauptgericht im Warenkorb liegt. Hier sind den Möglichkeiten der Gestaltung keine Grenzen gesetzt.

KUNDENDATENEINGABE



Bei Ihrer digitalen Business-Transformation geht es unter anderem darum, möglichst viel von Ihren Kunden zu erfahren, um dieses Wissen dann für Ihre Marketingstrategien zu verwenden. Das Sammeln von Kundendaten wird an anderen Stellen sehr kontrovers betrachtet und es gibt Menschen, die das kategorisch ablehnen. Realisieren Sie für sich, dass Ihre Kunden Ihre Produkte und Leistungen lieben oder gerade beginnen sich dafür zu interessieren. Vergewenwärtigen Sie sich, dass Sie nur positive Absichten beim Erfragen und Verarbeiten der Kundendaten haben. Sie nutzen die Kunden weder aus, noch verkaufen Sie deren Daten! Die Digitalisierung ist eine einmalige Chance Kunden individuell kennenzulernen und zu betreuen - und das im abgeschlossenen Kreis in dem Ihr Angebot mit den Interessen des Kunden eine Schnittmenge bildet. Berücksichtigen Sie dieses Motiv beim

Marketing, beim Einarbeiten Ihrer Mitarbeiter und als Grundlage Ihres Marketingkonzeptes.

Im MyHypersoft Portal entscheiden Sie, welche Informationen Sie als Gastronom je nach Bestellart von Ihren Kunden abfragen wollen. Somit haben Sie die Möglichkeit den Prozess sehr schlank zu gestalten, aber auf der anderen Seite haben Sie ebenfalls die Möglichkeit viele wichtige Kundendaten zu sammeln. Bereits registrierte Nutzer reichern somit die in Ihrem Kundenstamm hinterlegten Daten weiter an. Abweichende Lieferadressen und Gastbestellungen sind selbstverständlich auch möglich.

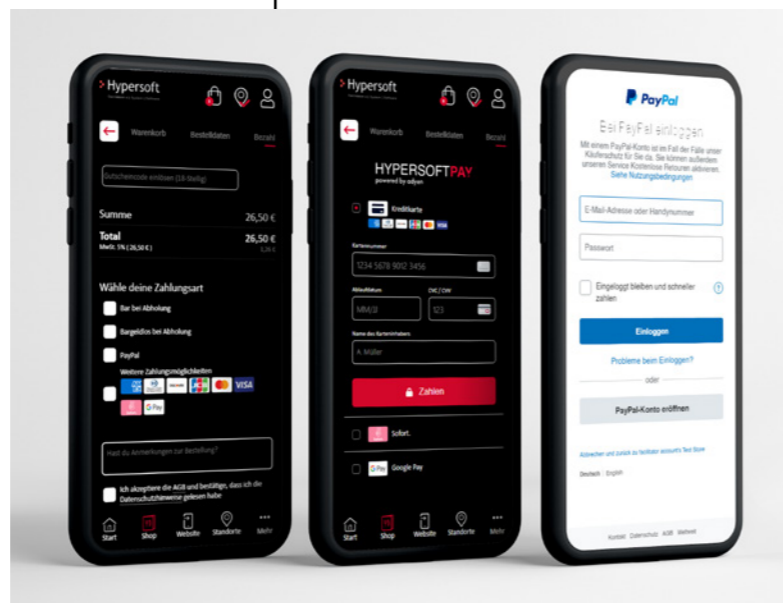
Durch das integrierte Vertragswesen können Sie die notwendigen Zustimmungen einholen und die digitale Kommunikation mit Ihren Kunden auch rechtlich optimal gestalten.

PAYMENT

Im CheckOut-Bereich hat der Kunde die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsarten zu wählen. Welche Sie hiervon benutzen, können Sie selber im MyHypersoft Portal einstellen. Folgende Zahlungsmöglichkeiten sind verfügbar:

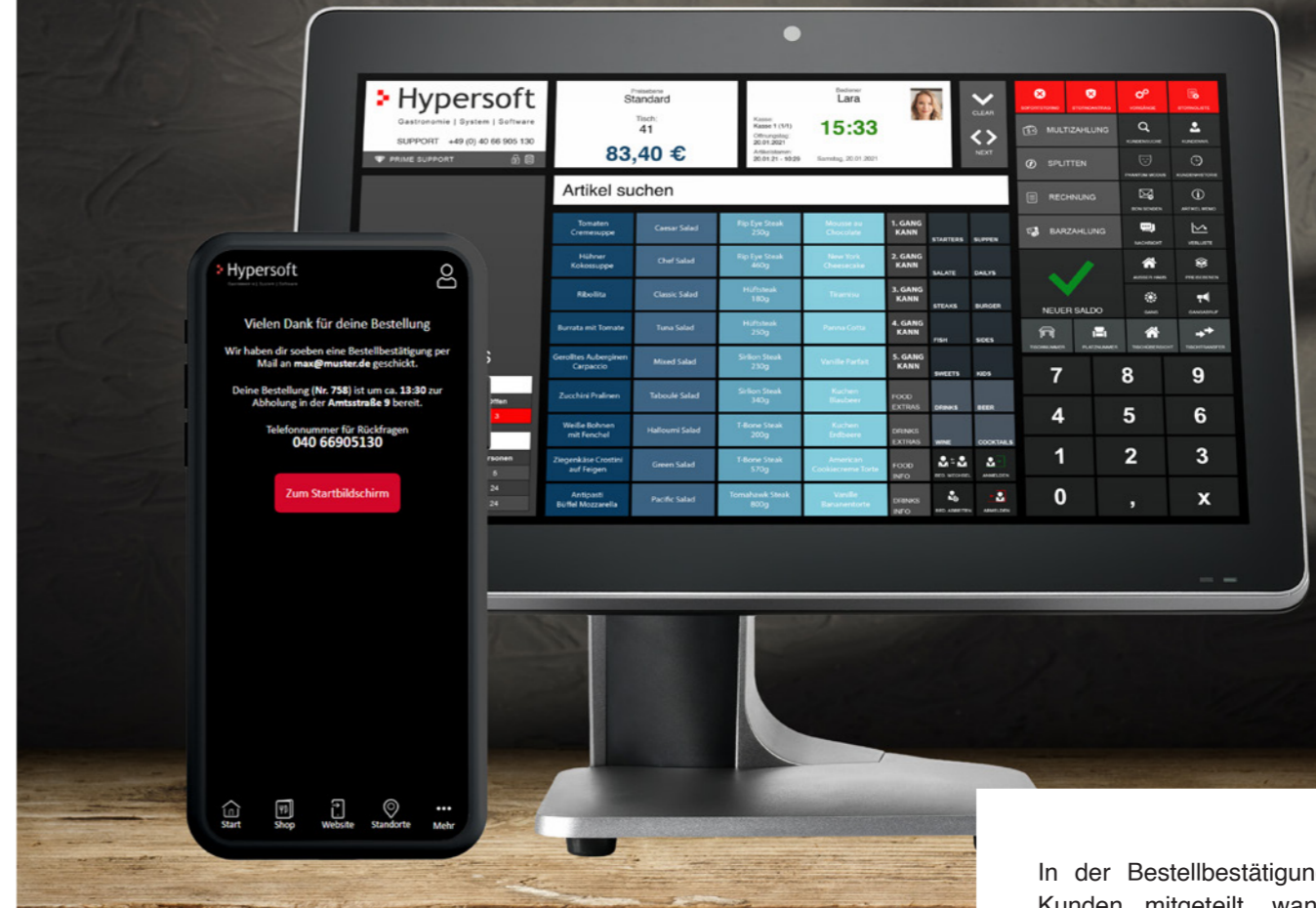
- Barzahlung bei Abholung / Lieferung
- Bargeldlose Zahlung bei Abholung / Lieferung
- PayPal
- Alle gängigen digitalen Zahlungsarten wie: VISA, Mastercard, AMEX, Diners Club, Discover, JCB, Google Pay, Apple Pay, Sofortüberweisung, AliPay, WeChat Pay
- Und viele weitere Zahlungsmethoden sind mit HYPERSOFTPay verfügbar

Hat ein Kunde seinen Web-Gutschein bereits über die App in sein Nutzerprofil geladen,



dann wird er in diesem Schritt automatisch angezeigt und der User kann entscheiden, ob er ihn verwenden will. Nutzen sie jederzeit Ihren vorhandenen Händler-PayPal Account und integrieren diesen in den Webshop. Der PayPal Account kann direkt vor oder innerhalb des HYPERSOFTPay angeboten werden. Bei letzterem erhalten Sie die Abrechnungen aller bargeldlosen Zahlungen zusammengefasst.

BESTELLBESTÄTIGUNG



In der Bestellbestätigung wird dem Kunden mitgeteilt, wann er seine Bestellung abholen kann bzw. wann sie ihm geliefert wird. Zudem erhält der Kunde eine extra Mail an seine E-Mail-Adresse, in der er die hier angezeigten Informationen einsehen kann.

Beispielsweise

- welche Bestellnummer er hat,
- wo er seine Bestellung abholen kann und
- unter welcher Nummer er sich melden kann, falls es Rückfragen gibt.

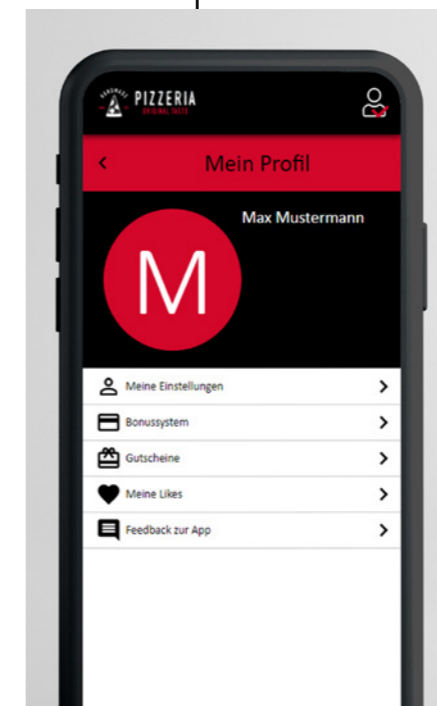
Erfolgreiche Bestellungen werden durch die Online-Order-Funktion von Hypersoft direkt an Ihre Kasse weitergeleitet. Mit der Online Order Funktion des Hypersoft POS Systems bieten wir Ihnen die Lösung für die Hypersoft App- und Webshop-Bestellungen. Alle Bestellungen aus diesen Quellen können sicher eingesehen und zusammen mit Ihren Leistungen in der Quick-Service und Full-Service Gastronomie nahtlos harmonisiert werden. Selbstverständlich werden die von außen zugeführten Buchungen wie alle POS-Buchungen in Hypersoft gesetzeskonform gespeichert und in die täglichen Abrechnungen integriert.

PROFILBEREICH

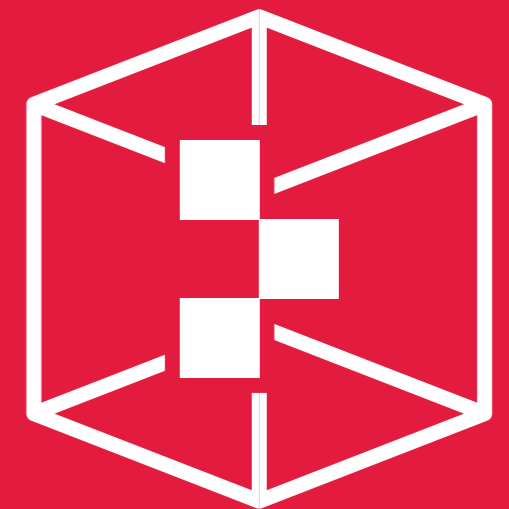
Im Profilbereich kann Ihr Kunde seine eingegebenen Daten anpassen, sein Passwort ändern und sich ausloggen.

Zusätzlich gibt es in diesem Bereich direkte Verknüpfungen zu Ihrem Bonusprogramm, der Kundenkarte und einer Auflistung der geliketen Standorte. Darüber hinaus kann der Kunde hier ein Feedback zu Ihrer App abgeben.

Hierbei werden Verbesserungsvorschläge und Kritik direkt an Sie weitergeleitet. Positives Feedback wird direkt an den jeweiligen App Store übergeben, damit Sie Ihr Ranking im App Store verbessern.



DIGITALISIERUNG DER GASTRONOMIE



 **Hypersoft**
Gastronomie | System | Software

VOUCHER SELLING



Hypersoft Web-Gutscheine im browserbasiertem Webshop 2.0

WEB-GUTSCHEINE

Individuelle Beträge und automatisierte Abrechnung zwischen allen teilnehmenden Standorten.

Mit dem Webshop 2.0 können Web-Gutscheine sowohl in der browserbasierten als auch in app-basierten Anwendung mit einem freien Betrag verkauft werden. Der Kunde kann diesen dann nach dem Bezahlvorgang herunterladen und zusätzlich per E-Mail zugeschickt bekommen.

Da der Verkauf der Gutscheine im Webshop 2.0 über einen vom User ausgewählten Standort verläuft, muss keine gesonderte Abrechnung der Gutscheine mit der Zentrale erfolgen. Die Gutscheinverkäufe fließen automatisch in die Gutschein-Abrechnung der Standorte ein. Der Workflow für

das Voucher-Selling stellt sich aktuell wie folgt dar: Einstieg -> Standortauswahl -> Anzahl und Betrag -> mehrere Bestellungen -> Warenkorb -> Bestelldaten -> Bezahlung -> Bestätigung und Download -> E-Mail Bestätigung -> Einlösung

EINSTIEG

Der Verkauf von Web-Gutscheinen erfolgt entweder über den Webshop als Bestelltyp „Gutschein“, oder über den „Bestellen-Reiter“ in den Standortdetails. In beiden Fällen lässt sich jeweils der Bestelltyp „Gutscheine“ auswählen, insofern dieser in den Bestelltyp-Einstellungen für den jeweiligen Standort freigegeben wurde.

STANDORTAUSWAHL

Über den Bestellweg Shop Gutscheine gelangt der User zu einer Liste von Standorten, in denen der Bestelltyp „Gutscheine“ aktiviert ist. Hier wählt er dann aus, von welchem Standort er die Gutscheine kaufen möchte. Die Einlösung ist an allen teilnehmenden Standorten möglich.

BETRAG UND ANZAHL

Der User kann einen freien Gutscheinbetrag von 1,00 € bis 3.000,00 € und die gewünschte Anzahl der Gutscheine eingeben. Der Gesamtbetrag wird auf der „Bestellen-Schaltfläche“ angezeigt. Wird dort bestätigt, so werden die gewünschten Gutscheine in den Warenkorb verschoben und die eingegebenen Werte zurückgesetzt.

MEHRERE BESTELLUNGEN

Möchte der User mehrere unterschiedliche Gutscheine bestellen, so kann er diese nacheinander definieren und in den Warenkorb legen. Gleiche Beträge werden hierbei gruppiert.

WARENKORB

Im Warenkorb können alle gewünschten Gutscheine eingesehen und ggf. noch einmal in der Anzahl verändert oder wieder entfernt werden. Gleiche Gutscheinbeträge werden jeweils doppelt dargestellt. Ein Mindestbestellwert existiert für Gutscheinbestellungen nicht.

BESTELLDATEN

Ist ein User noch nicht eingeloggt oder registriert, könnte er dies in diesem Bereich vornehmen. Es werden alle für eine Web-Gutschein Bestellung nötigen Adressdaten abgefragt, welche durch den Markeninhaber selbstständig definiert werden können. Sollte ein User seine Adressdaten bereits übergeben haben, so werden ihm diese vorsorglich zur Kontrolle und Bestätigung erneut angezeigt. Sind alle Pflichtfelder ausgefüllt, so

kann über die „Weiter“-Schaltfläche der Workflow fortgesetzt werden.

Neben einer Accountbestellung sind Bestellungen als Gast ebenfalls möglich.

BEZAHLUNG

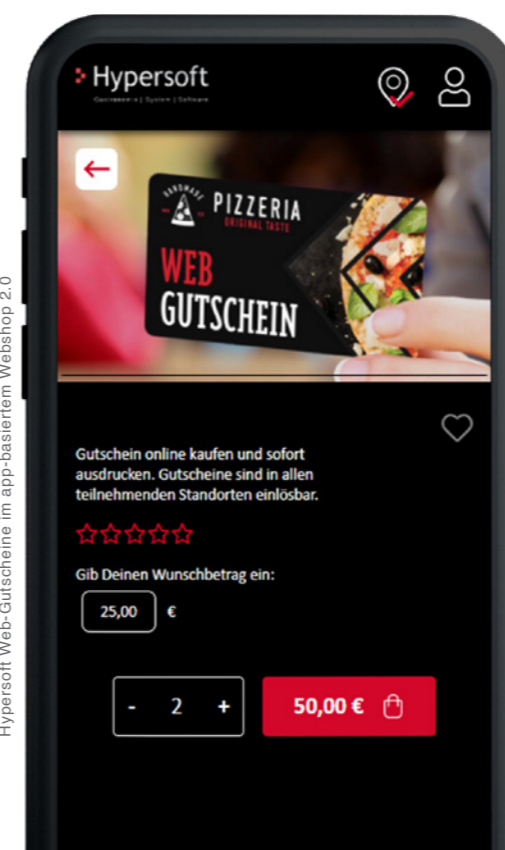
Gutscheine können mittels Paypal oder allen anderen Zahlungsvarianten von „Hypersoft Pay powered by adyen“ bezahlt werden. Rabatte, Liefergebühren oder Mindestbestellwerte können auf eine Gutscheinbestellung nicht angerechnet werden.

Der Kauf von Web-Gutscheinen mit einem vorhandenen Web-Gutscheinguthaben (Voucher Payment) ist nicht möglich.

Nachdem die gewünschte Zahlungsart ausgewählt wurde und die rechtlichen Texte bestätigt wurden, kann die Bestellung über die Schaltfläche „Jetzt kostenpflichtig bestellen“ abgeschlossen werden. Im Anschluss erfolgt die Weiterleitung zum Hypersoft Paymentanbieter.

BESTÄTIGUNG & DOWNLOAD

Nach erfolgreichem Durchlauf des Zahlungsvorgangs erhält der Kunde die Bestellbestätigung. Innerhalb der Bestellbestätigung können die Gutscheine mittels URL-Links heruntergeladen werden. Zusätzlich erfolgt jedoch auch der Versand per Email.



Hypersoft Web-Gutscheine im app-basiertem Webshop 2.0



Hypersoft Online Order Kassendialog am POS

E-MAIL BESTÄTIGUNG

Der User erhält eine Bestellbestätigung sowie eine zusätzliche Nachricht mit den Downloadlinks per E-Mail. Beide E-Mails können vom Markeninhaber individuell formuliert werden.

WEB-GUTSCHEINE AM POS

Der Onlineverkauf von Web-Gutscheinen ist am POS über die „Online Order Funktion“ integriert. Im Gegensatz zu Artikelbestellungen aus dem Webshop 2.0, werden Gutscheinbestellungen automatisch angenommen und verbucht und können nicht „abgelehnt“ werden.

Die Verbuchung erfolgt hierbei „umsatzneutral“ (ohne MwSt.) und mit Signierung durch die angebundene TSE (in DE).



Online Order POS
Online
Dokumentation

DER CHECKOUT-PROZESS IST EIN WEITERER GRUNDLEGENDER BAUSTEIN IN IHREM ECOMMERCE-KONZEPT. DIE USABILITY SPIELT AUCH IN DIESEM ZUSAMMENHANG EINE WESENTLICHE ROLLE. EIN VIELSEITIGES PAYMENT-ANGEBOT IST MINDESTENS GENAUSO WICHTIG, WIE DIE BEREITSTELLUNG DER MÖGLICHKEITEN VON DELIVERY UND PICK UP. NICHT ZU UNTERSCHÄTZEN IST DIE AUTOMATISCHE ABFRAGE VON TRINKGELDERN BEIM INHOUSE SELLING. AUCH DIE ÜBERGABE DER DIGITALEN RECHNUNG GEHÖRT ZUM GUTEN SERVICE BEIM CHECKOUT IN IHREM ECOMMERCE-KONZEPT.



PAYMENT



Das Payment kann durch viele verschiedene Möglichkeiten erfolgen. Hypersoft ist es wichtig, alle Möglichkeiten anzubieten, damit unsere digitalen Lösungen maximale Akzeptanz beim Kunden finden. Insbesondere im eCommerce-Bereich besteht im Falle zu weniger Bezahlmöglichkeiten die Gefahr, dass Bestellungen vorzeitig abgebrochen werden und somit Umsatz verloren geht.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, userfreundliche und einfache Check-Out-Prozesse zu gestalten, um die Abbruchraten in diesem Bereich so gering wie möglich zu halten. Die meisten Gründe für Bestellabbrüche im Check-Out-Bereich sind fehlende Zahlungsmethoden, fehlendes Vertrauen in den Shop oder technische Probleme. All diese Dinge haben wir bei der Entwicklung unseres Check-Out- und Payment Prozesses berücksichtigt.

Ebenfalls berücksichtigt wurde, dass laut Studien 88,4% der befragten Kunden eine transparente Kostenaufstellung im Zahlungsprozess erwarten und als ausgesprochen wichtig einstufen. Deshalb ist in unserer Lösung direkt einsehbar, welcher Betrag für die verkauften Produkte im Detail anfällt (für Pfand, für Steuern, für Lieferkosten) und wie das Ganze bezahlt wird. Um Ihnen und Ihren Endkunden die höchstmögliche User-Experience zu bieten, hat Hypersoft ein eigenes Payment „Hypersoft Pay“ integriert. Durch diesen Schritt erhöhen sich nicht nur die funktionellen Möglichkeiten, sondern auch die Innovationskraft der digitalen Produkte.

Das Payment spielt eine entscheidende Rolle in der Digitalisierung, da es den POS-Bereich mit dem eCommerce-Bereich und dem Kunden verbindet.

HYPERSOFTPAY

powered by adyen

Hypersoft stellt für Sie als Kunde mit „HYPERSOFTPay powered by adyen“ eine einmalige Möglichkeit, welche Ihnen nachfolgend beschriebene Vorteile bietet, zur Verfügung.

1. Ein Ansprechpartner und Support für das POS-Kassensystem und das Payment im E-Commerce- und Terminal-Bereich.
2. Keine unerwarteten Kosten, wie bei anderen Anbietern am deutschen Markt. Transparente Einsicht der Kosten und Umsätze pro Transaktion und/oder Zeitraum.
3. Höchste Terminalfunktion durch Premium Hardware mit schneller Abwicklung und out of the Box fast alle möglichen Zahlungsmethoden.
4. Durch die direkte Partnerschaft zum Zahlungsanbieter ermöglicht Hypersoft einen unschlagbar günstigen Preis für diese innovative Technologie.
5. Vollständiges digitales Onboarding ohne „Papierkram“.
6. Immer die neusten Terminals, welche auf alle Funktionen zugreifen können.
7. Erstmalige Verbindung von POS und E-Commerce, um Cross-Channel-Verhalten zwischen beiden Kanälen und um das generelle Kundenverhalten zu verstehen.
8. Animierte Logos oder Werbevideos können auf Ihrem Terminal abgespielt werden.



POS VORTEILE
HYPERSOFT
PAY



COMING SOON

9. Einmalige Kombination aus der Hypersoft YourAPP, dem Hypersoft POS und HYPERSOFTPay. Der Kunde kann auf jedem Kanal wiedererkannt und durch Loyalitätsaktionen somit gebunden werden.
10. Kunden, welche die App und eine Zahlungsart hinterlegt haben, können allein durch Ihre EC- oder Kreditkarte am Terminal wiedererkannt werden und direkt am Terminaldisplay oder in der App Punkte und Aktionen sammeln und einsehen.
11. Erstellung einer eigenen Apple Wallet Loyaltykarte / Kundenkarte im Wallet durch das Scannen eines QR-Codes, welcher am Terminal angezeigt werden kann.
12. Pay by Link-Funktion - Bezahlung über das Smartphone nach QR-Code Scan am Terminal.

In den folgenden englischen PDF-Dateien werden für Sie alle Vorteile und Funktionen unseres Partners vorgestellt, welche Sie durch die Integration mit Hypersoft vollumfänglich nutzen können. Der entscheidende Vorteil ist das Zusammenspiel (bidirektionale Kommunikation) zwischen POS und eCommerce. Zusätzlich unterstützt HYPERSOFTPay jegliche Funktionen, welche Sie von alten Terminals kennen. Kommen Sie bei Fragen auf Ihren Hypersoft Ansprechpartner zu.



APPLE WALLET
LOYALTY-
PROGRAMM



HYPERSOFTPAY AM POINT-OF-SALE

Das HYPERSOFTPay sowohl im eCommerce-Bereich als auch im Terminalbereich einsetzbar ist erwähnten wir bereits. Besonders sind neben den Vorteilen eines einzigen Ansprechpartners und einer gemeinsamen Abrechnung aller Payments die Kongruenz der Gebühren beim aktuellen Wandel zu betrachten. Während europaweit eine Schlacht um die Terminalgebühren entbrannt ist, wird bei den eCommerce-Gebühren gleichzeitig ein Vielfaches bezahlt. Was nützt Ihnen dann eine niedrige Girocard Gebühr, wenn die Gäste zunehmend mit Apple- oder Google Pay per Smartphone bezahlen? Hier wird kein PIN eingegeben, sondern per Kreditkarte, bzw. Kreditkartenmerkmale der Debitcard bezahlt (wir nennen dies Debit-Kreditkarte). Wenn Sie heute, wie üblich Fünfjahresverträge abschließen, werden sich die Zahlungen und Ihre Gebühren in dieser Zeit entsprechend verändern.

Punkt 1: Die Gebühren aktueller Verträge müssen das eCommerce und die Verlagerung zu Kreditkartengebühren berücksichtigen. Sie können davon ausgehen, dass digitale Zahlungsbelege, digitales Übermitteln von Bonuskarten, Gutscheinen und ganzer Loyalty-Card

Systeme direkt beim Zahlen mit dem Smartphone angewandt werden (je nach Konzept mehr oder weniger). Die Gäste erwarten es teils schon heute. Die Branchenführer in Ihrem Segment geben hier den Takt an und wer nicht das eigene Kapital und einen passenden Dienstleister hat, steht zukünftig plötzlich ohne Lösung da. Sie brauchen jetzt einen Partner und die passende Technologie, der solche Anforderungen erfüllt. Wenn Sie heute noch in Fünfjahresverträgen altertümlicher Technik beauftragen, werden Sie im Zweifel doppelt bezahlen.

Punkt 2: Der Wandel der Digitalisierung erfordert gerade beim Payment einen Überblick zur technologischen Innovationsbereitschaft und Flexibilität.

Schnelle, smarte Lösungen sind verlockend. Sie können sich einfach bei einer Lieferserviceplattform anmelden und auch Zahlungsgeräte vermeintlich billig online kaufen. Tatsächlich haben Sie keinen durchdachten Workflow und keine Möglichkeit zusammenhängender Prozessabläufe, wenn Sie das POS System vom Lieferservice und dem Payment trennen. Ihre Kunden und Mitarbeiter werden mit falschen Preisen, nicht lieferbaren Bestellungen

und unklaren Abläufen konfrontiert. Mit zeitlichem Versatz verzweifelt dann zuerst die interne Buchhaltung und später schlägt womöglich die Betriebsprüfung zu (nicht eindeutig zuordnungsfähige Zahlungen, Verlust der Steuerfreiheit von Trinkgeldern, etc.).

Das Wissen aller Bedingungen und deren Umsetzung in ganzheitlichen Prozessen ist die Maßgabe für Ihren langfristigen sicheren Erfolg.



KAI HEEP
CEO my Indigo

Mit der Trinkgeldfunktion der HYPERSOFTPAY Terminals konnten wir die Trinkgelder unserer Mitarbeiter verdreifachen, wodurch deren Motivation stark gestiegen ist. Zudem ist die Durchführung der Zahlung über die HYPERSOFTPAY Terminals extrem schnell und ermöglicht für Gäste und Mitarbeiter einen schnellen Bezahlprozess ohne längere Wartezeit.

TRINGELD OPTIONEN AM TERMINAL

Mit den HYPERSOFTPay Terminals haben Sie drei mögliche Trinkgeldfunktionen, welche wir für Sie einstellen können. Diese teilen sich folgendermaßen auf.



1. Direct Tipping: Hierbei können Sie als Gastronom 3 Prozentsätze oder Eurobeträge pro Währung wählen, die Sie dem Kunden als Trinkgeld vorschlagen wollen. Außerdem kann hierbei ein Schwellwert wie beispielsweise 100 € berücksichtigt werden, ab dem sich die Werte erhöhen. Diese Lösung ist bei unseren Kunden im Quick Service Bereich sehr beliebt.

2. Indirect Tipping: Der Kellner überbucht den zu zahlenden Betrag und der Überschuss wird automatisch als Trinkgeld verbucht.
3. Standard Tipping: Der Kunde oder Kellner wird nach Bestätigung des Zahlungsbetrages aufgefordert, einen eigenen Trinkgeldbetrag einzugeben.

RECHNUNGEN SPLITTEN (COMING SOON)

Beim Splitten einer Rechnung haben Sie mit HYPERSOFTPay folgende Möglichkeiten:

- Splitten des Rechnungsbetrags in gleich hohe einzelne Beträge. Das Terminal wird Sie bei diesen Optionen fragen, in viele Teile der Rechnungsbetrag geteilt werden soll.
- Splitten des Rechnungsbetrags in unterschiedlich große Beträge. Das Terminal wird hierbei für jede Teilrechnung die Höhe erfragen.

Nachdem der zu zahlende Betrag feststeht, hat der Bediener zwei Optionen am Terminal:

- Bezahlung in Bar - der Bediener erhält den Betrag in Bar und kann dies am Terminal bestätigen.
- Bezahlung per Karte - der Bediener gibt dem Kunden das Terminal,

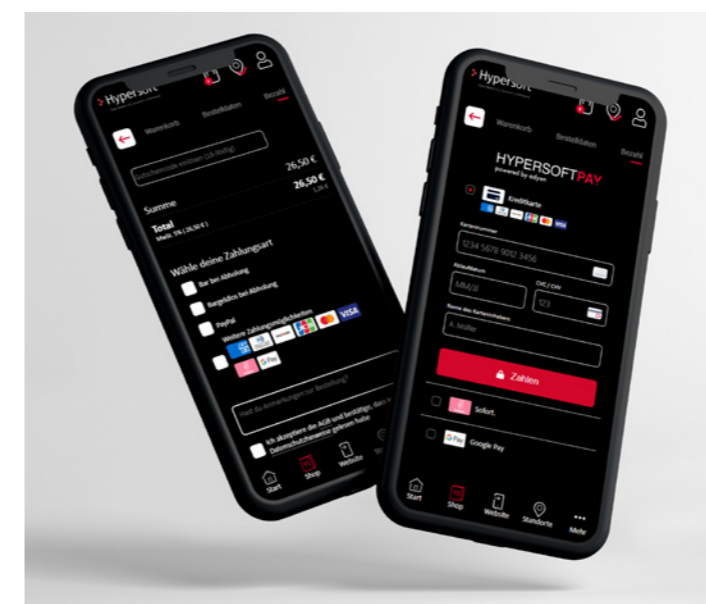
damit dieser die Kartenzahlung + Trinkgeldauswahl (insofern gewünscht) vornehmen kann.

PAY BY LINK (COMING SOON)

Wie in den Vorteilen von HYPERSOFTPay bereits erwähnt wurde, ermöglichen Ihnen unsere HYPERSOFTPay Terminals die In-Store Pay by Link Funktion. Die Pay by Link Funktion ermöglicht Ihnen in diesen Zeiten eine völlig kontaktlose Bezahlung in Ihrem Restaurant. Hierbei wird die Zahlung am Terminal normal initialisiert und ein QR-Code wird auf dem Terminal angezeigt. Diesen QR-Code kann der Kunde ohne das Terminal zu berühren abscanen und es öffnet sich eine gesicherte E-Commerce Zahlungsseite, auf der der Kunde mit verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten die Zahlung abschließen kann. Sobald die Zahlung abgeschlossen ist wird dies an das Terminal und an das POS System gemeldet.

Um diese Funktion nutzen zu können, benötigen Sie einen E-Commerce Account bei HYPERSOFTPay. Bitte beachten Sie, dass sich durch diese Lösung die Check-Out Zeit verlängern kann und Sie auch Einschränkungen im Vergleich zur POS Zahlung am Terminal beinhaltet.

HYPERSOFT PAY E-COMMERCE



HYPERSOFTPay im eCommerce-Bereich wird für alle digitalen Produkte und unabhängig von der app- und browserbasierten Anwendung gleichermaßen angewendet.

Folgender Prozess wird durchgeführt: Nach Auswahl der weiteren Zahlungsmöglichkeiten im Check-Out-Bereich, beginnt die Abwicklung der Zahlung durch HYPERSOFTPay. Der Kunde kann in diesem Bereich alle von Ihnen im My Hypersoft Portal freigegeben Zahlungsmethoden nutzen, um seine Bestellung mit einer Zahlung abzuschließen.

Bei fehlender Deckung, falscher Angaben oder ungültigen Daten wird die Transaktion abgelehnt und der Kunde wird aufgefordert eine andere Zahlungsmethode zu wählen.

HYPERSOFT PAY DEVICES

Serviceorientiert: Großer Touchscreen für optimale Anzeige und einfache Handhabung sowie elektronische Unterschriftenerfassung und Kundenprogramme.

Optimal vernetzt: Beacon- und Bluetooth 4.2-Technologie für optimierte Customer Journeys.

Optimiertes Kundenerlebnis:

- Kontaktloses Bezahlen, E-Wallet-Leser, Bidirektionaler 3-Spur-Magnetleser
- Vollständig EMV-fähig (Chip)
- Vorab geladene, lokale Zahlungsmethoden
- Kredit-, EC- und Geschenkkarten
- Digitale Wallets (Alipay, WeChat, Samsung, Apple, Android)
- Dynamische Währungsumwandlung
- Ethernet, WLAN mit 5 GHz bzw. 2,4 GHz
- Kundenerkennung und wiederkehrende Zahlungen
- Steuerfreies Einkaufen mit einem bevorzugten Anbieter
- Zahlungsvorgang in eigener Sprache
- Optionale Funktion für Trinkgeld



Individuell anpassbar: Vollständige Marken-Individualisierung mit Rich-Media-Werbung und integrierter Audiofunktion.

Lange Laufzeit (V400m): Ladestation für durchgehende Akkuleistung den ganzen Tag über und großer Speicher für zusätzliche Anwendungen.

Zukunftssichere POS-Zahlungen

- Remote-Updates in Echtzeit
- Plug-and-Play-Installation des Terminals
- Umfangreiche Data-Insights
- Konnektivität und Sicherheit (V400m)
- 4G-Netzwerk-Fallback (V400m)

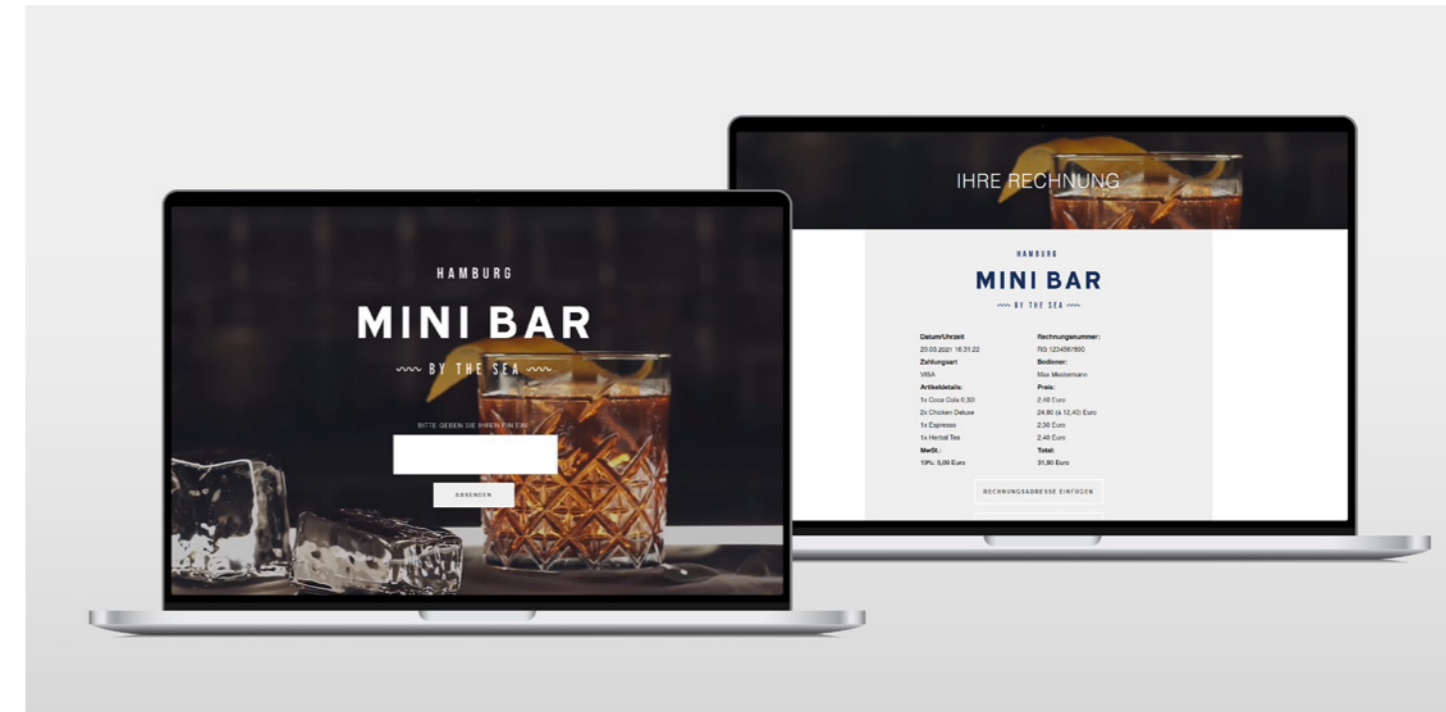
WEB-GUTSCHEIN EINLÖSUNG

Web-Gutscheine können an allen teilnehmenden Standorten eines Markeninhabers an der Kasse, im Shop und in der App eingelöst und als Zahlungsmittel verwendet werden. Der Code des Web-Gutscheins kann zusätzlich in den Usereinstellungen hinterlegt werden, so dass dieser an der Kasse wieder aufgeladen werden könnte. Außerdem ermöglicht ein Web-Gutschein das Sammeln von Bonuspunkten und der Kunde erhält dadurch zusätzliche Benefits.



Webgutscheine Online Dokumentation

HYPERSOFT NoCOO



NOCOO EBON

NoCOO eBon bietet Ihren Kunden die Möglichkeit, einen Rechnungsbeleg digital aufzurufen. Durch NoCOO vermitteln Sie Ihren Kunden Ihr Umweltbewusstsein und sparen gleichzeitig Papierkosten. Hieraus begründet sich auch der Begriff NoCOO, welcher bei Hypersoft für No CO₂ steht. Sie erhalten eine eigene Landingpage, über die der Abruf des Rechnungsbelegs ermöglicht wird. Zudem haben Sie dort die Möglichkeit, mit Bildern und Links Ihre Marke zu präsentieren und Werbung für aktuelle Aktionen und Events auszuspielen.

Kennen Sie das Problem, wenn Ihre Gäste nachträglich Adressen auf dem Bewirtungsbeleg anfragen? Dieses Problem löst sich jetzt von ganz allein, da Ihr Gast mit dem eBon einfach eine Rechnungsadresse hinterlegen kann. Diese Daten werden automatisch in Ihrem Kassensystem vor Ort gesetzeskonform und nachvollziehbar gespeichert.



NoCOO Online Demonstration

NOCOO PAY BY CODE

Optional können Sie Ihren Kunden mit NoCOO Pay by Code durch scannen des auf der Rechnung befindlichen QR-Codes die Möglichkeit geben, die Zahlung online selbstständig durch das eigene Smartphone durchzuführen. Das ermöglicht Ihren Kunden die Abwicklung der Zahlung mit einem vertrauten Gerät und Sie sparen sich den Einsatz Ihrer Terminals.

Dieser Prozess ist nicht nur hygienisch, sondern auch angenehm für den Kunden und Sie limitieren sich bei der Abrechnung der Kunden nicht durch die Anzahl Ihrer EC-Terminals. Mit dieser Technologie hätten Sie folglich immer so viele Zahlungsterminals wie Sie Gäste haben und könnten mehrere Kunden gleichzeitig abrechnen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kunde online an seinem Smartphone viel mehr Zahlungsvarianten verwenden kann, als am normalen EC-Terminal (beispielsweise Sofortüberweisung oder PayPal). Die Seite, auf der ein User die Zahlung dann digital durchführt, ähnelt dem CHECKout-Bereich des Hypersoft Webshops. Nach

Abschluss der Zahlung können Sie Ihren Kunden wieder auf attraktive Werbung oder andere Inhalte aufmerksam machen.



UNIFIED commerce

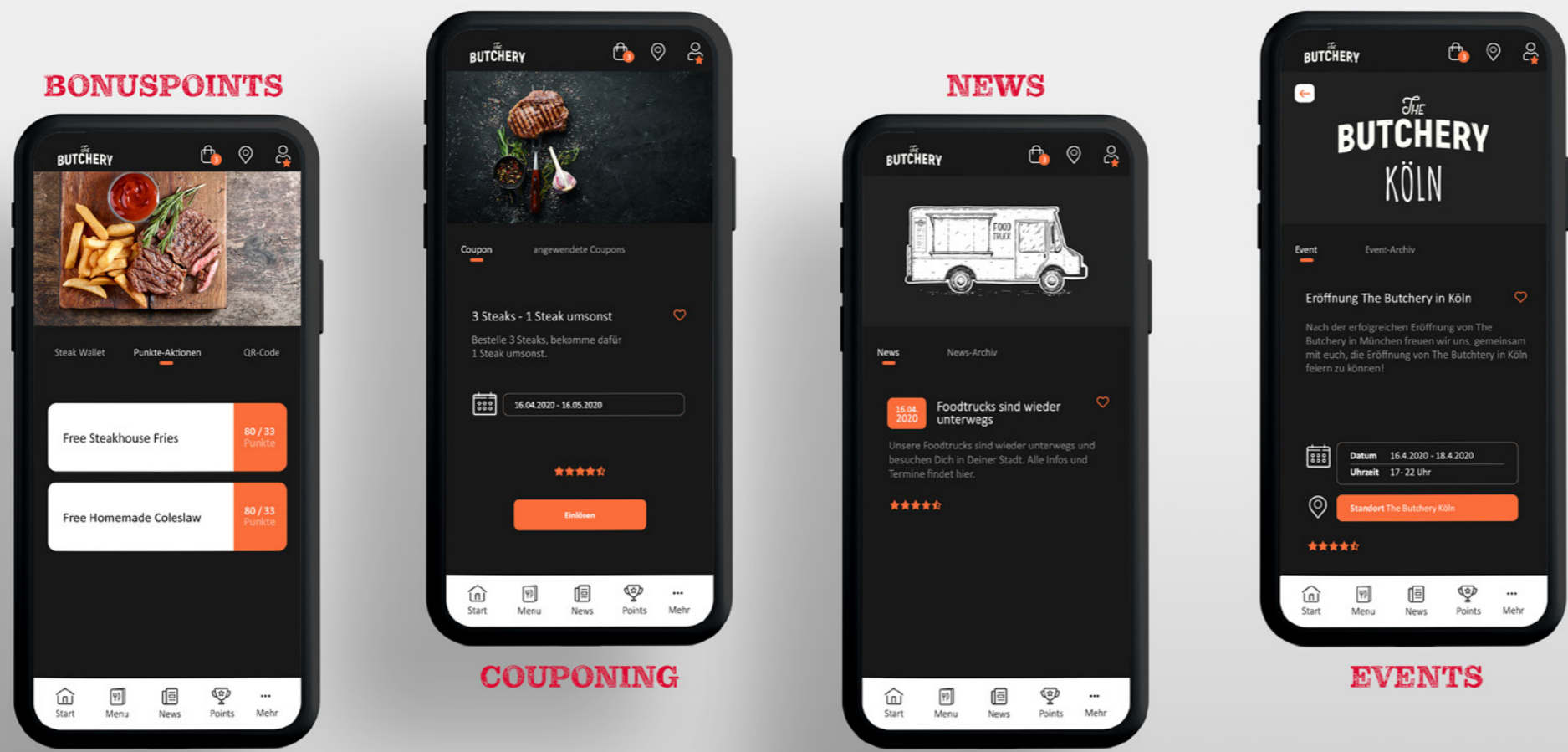
“ WIR BIETEN UNSEREN
KUNDEN EIN WEITAUS GRÖßERES
KUNDENERLEBNIS.”

Das Schöne am UNIFIEDcommerce ist, dass all Ihre Vertriebskanäle im Off- und Online Commerce in einem einzigen System miteinander verbunden sind, so dass Sie kanalübergreifende Kundenbindungsprogramme durchführen können.

Eine einzige zentralisierte Echtzeitplattform für alle Kundenbindungspunkte wird zukünftig oberste Priorität haben, um Experience und Journey der Kunden zu verstehen und diese in Folge dessen marketingstrategisch zu begeistern. Es wird nicht mehr ausreichen einfach nur das Portemonnaie eines Gastes oder des Kunden zu öffnen, sondern es wird zunehmend darum gehen, die Herzen der Consumer zu gewinnen und Ihnen ein weitaus größeres Kundenerlebnis zu bieten, als das des Besuches Ihres Geschäftes.

Beispielsweise könnte die hinterlegte Zahlungsmethode eines Kunden ein wichtiges Kundenbindungsinstrument sein, welches automatisch Rabatte, maßgeschneiderte Empfehlungen und viele andere Vorteile auslöst. Das bedeutet, dass Sie den roten Teppich für Ihre Gäste und Kunden off- und online ausrollen können. Selbst wenn Sie sich also nicht persönlich begegnen, fühlen sich Ihre Kunden oder Gäste von Ihnen immer und jeder Zeit wertgeschätzt.

Eigens dafür haben wir in Ergänzung zu allen bisher dagewesenen Möglichkeiten der Hypersoft Systemlandschaft „YourAPP“ entwickelt. Mit „YourAPP“ können Sie Ihre UNIFIEDcommerce Strategie vollenden und den Weg in Ihre digitale Businessstransformation ebnen. „YourAPP“ vereint in sich neben seinen Kundenbindungsprogrammen alle Möglichkeiten des ONLINEoffering, des ONLINEselling und des CHECKout bis hin zu Ihrem Point of Sale – das ist in dieser Form einzigartig und unschlagbar.



Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP

langfristige und profitable Strategie. Je mehr Sie sich involvieren und je mehr Content und Mehrwert Sie Ihrer Community bieten, desto unwahrscheinlicher ist es, dass sich Kunden von Ihrer App trennen.

Vielleicht ist das Beste an einer mobilen Bestell- und Bezahl-App die Masse der detaillierten und wertvollen Daten, die Sie erfassen und dadurch ein umfassendes Profil der unterschiedlichen Vorlieben und Verhaltensweisen Ihrer Kunden erstellen. Steigern Sie Ihre Gewinne mit gezielter Vermarktung, neuer Kundengewinnung und zusätzlichem Umsatz.

Hiermit darf man es nicht übertreiben, aber die Möglichkeit all seine Kunden jederzeit direkt anzusprechen, ist für den Gastronom einmalig und schafft somit ein neues Marketinginstrument. Ihre eigene App verbindet jegliche Bereiche der Digitalisierung im ONLINEoffering, ONLINEselling, CHECKout und ist somit eines der wertvollsten Werkzeuge in Ihrer UNIFIEDcommerce Strategie.

HYPERSOFT YourAPP

als UNIFIEDcommerce Strategie

Ihre eigene App bietet Ihnen und Ihren Kunden die vollumfängliche Customer Experience & Journey. Über Ihre verschiedenen Vertriebskanäle werden Kunden über ein besonderes und reizvolles Angebot zum Download Ihrer App verführt, so dass sie alle Funktionen und Vorteile Ihrer App vollumfänglich für sich nutzen können.

Einer der größten Vorteile einer mobilen Bestell- und Bezahl-App ist die große Menge an Gästedaten, die Sie während des Bestellvorgangs sammeln. Diese Daten ermöglichen es Ihnen, eine 360-Grad-Ansicht und ein Bewegungsprofil Ihres Gastes zu erstellen. Das Sammeln dieser Daten bedeutet für Sie, dass jede Marketingkampagne zukünftig auf Grundlage der gesammelten Daten basiert und Sie somit personalisierte und maßgeschneiderte Angebote für Ihre Kunden bereitstellen können. Dies hat zur Folge, dass die Loyalität Ihrer Kunden weiter steigt.

Dank der Push-Notifications in Ihrer App können Sie jederzeit all Ihre Kunden erreichen und somit marketingstrategisch auf sich aufmerksam machen. Binden Sie Ihre Gäste und belohnen Sie Ihre Treue. Verbessern Sie den Wert des Kundenerlebnisses mit personalisierten Anreizen und einer bequemen mobilen Erfahrung mit Ihrer eigenen App.

Entgegen der Auffassung, dass ein großer Teil der Kunden diese Daten nicht preisgeben will, fand Oracle im

Auftrag einer Studie heraus, dass 71% der Gäste tatsächlich daran interessiert sind Daten für ein persönlicheres Kundenerlebnis zu teilen, weil es ihnen eine angenehmere Wahrnehmung und Nutzung von Angeboten ermöglicht.

Ziel ist es, Ihre Kunden mit Ihrer App im richtigen Moment zu erreichen. Nämlich genau dann, wenn diese entsprechendes Bedürfnis haben, also im besten Fall bei Ihnen vor der Bestellung oder direkt am Tisch in Ihrem Restaurant.

Ein Loyalty- oder Bonussystem verhindert, dass Kunden Ihre App nach der ersten Nutzung wieder löschen. Deswegen sind diese Funktionen unserer Lösung extrem wichtig für Sie.

Ihren Kunden in Ihrer App ein Gefühl der Gemeinschaft mit anderen Nutzern zu geben, welche Ihre Marke unterstützen, ist eine äußerst wichtige,

PUSH NOTIFICATION & GEOLOCATION

Die Push Notification ist Ihr direkter Mitteilungskanal zum Kunden. In der Geschichte der Gastronomie haben Sie damit erstmalig als Gastronom ein Tool, mit dem Sie Ihre Kunden, unabhängig davon wo sie sich gerade aufhalten, mit Inhalten wie beispielsweise Werbeaktionen erreichen.

Mit Ihrer eigenen App können Sie immer direkt auf das Smartphone eines Kunden zugreifen, insofern Ihnen hierzu entsprechende Erlaubnis durch den Kunden selbst erteilt wurde. Zu jeder neuen News, einem Event, einer Coupon- oder Bonusaktion können Sie eine Push-Notification an Ihre Kunden versenden.

In Zukunft wird es ebenfalls möglich sein, je nach Vorlieben Ihrer Kunden, deren Likes oder gespeicherten Profil-



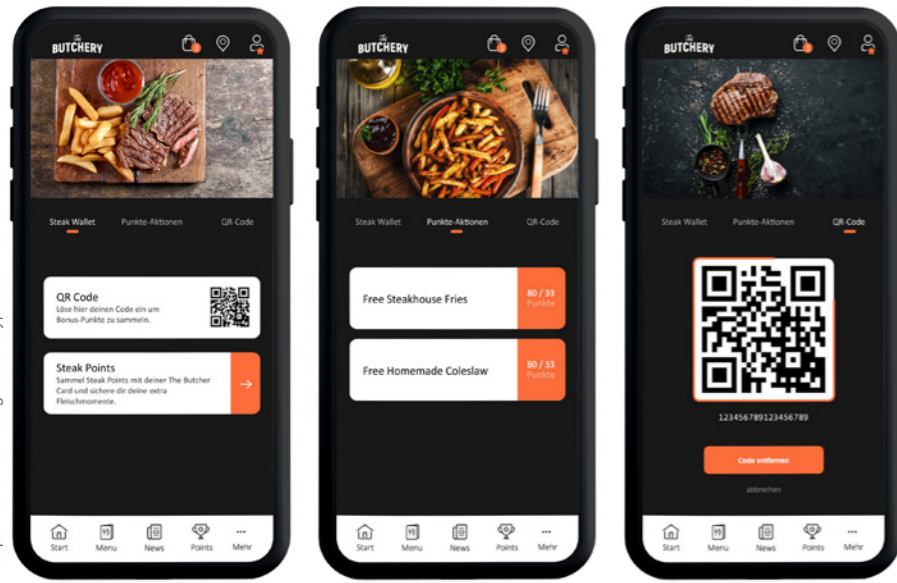
Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP

daten Ihre Push-Notifications nur an eine ausgewählte Zielgruppe zu versenden. Beispielsweise könnten Sie die Eröffnung eines neuen Stores nur an alle Kunden in dessen Umkreis senden oder den neuen veganen Burger nur an alle Kunden versenden, die als Vorliebe „Vegan“ angegeben haben. Hierdurch schaffen Sie ein persönlicheres Kundenerlebnis.

Hinzukommen wird ebenfalls, dass Sie Kunden in der Nähe Ihres Restaurants oder wenn diese gerade in Ihrer Stadt zu Besuch sind, automatisch eine Push Mitteilung senden und diese beispielsweise mit einem besonderen Angebot zu sich einladen können. All dies führt zu treueren Kunden und folglich zu einer positiven Einflussnahme auf Ihren Umsatz.

BONUS POINT SOLUTIONS

Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP



Anzahl an Punkten kann der Kunde das von Ihnen ausgewählte Produkt dann zusätzlich kostenlos erhalten. Dieser Artikel wird dann automatisch in Ihrem Kassensystem gesetzeskonform verbucht. Sie selber legen fest, in welchem Zeitraum Ihre Bonusaktion läuft und welche Ihrer Standorte teilnehmen.

Der große Vorteil von Hypersofts UNIFIEDcommerce Strategie ist, dass der Kunde in Zukunft auch anhand seiner hinterlegten Zahlungsmethode erkannt werden kann und automatisch Bonuspunkte sammelt, ohne seine App vor Ort bei Ihnen im Restaurant einzuscannen. Sollte der Kunde neu sein, wird er zum Download Ihrer App aufgefordert, sofern seine Zahlungsmethode noch nicht bekannt ist. Hierdurch wächst Ihr Kundenstamm stetig an und Ihre Kunden haben eine hohe User Experience bei der Nutzung Ihrer App, da die Teilnahme an Ihren Bonusaktionen unkompliziert möglich ist und der Kunde Ihre App immer in seiner Hosentasche mit sich führt.

Das Bonussystem spielt eine ganz entscheidende Rolle in der Digitalisierung Ihrer Gastronomie. Mit Ihrer eigenen App erhalten Sie Zugang zu verschiedensten Loyalitätsprogrammen, welche Kunden an Ihre Marke binden.

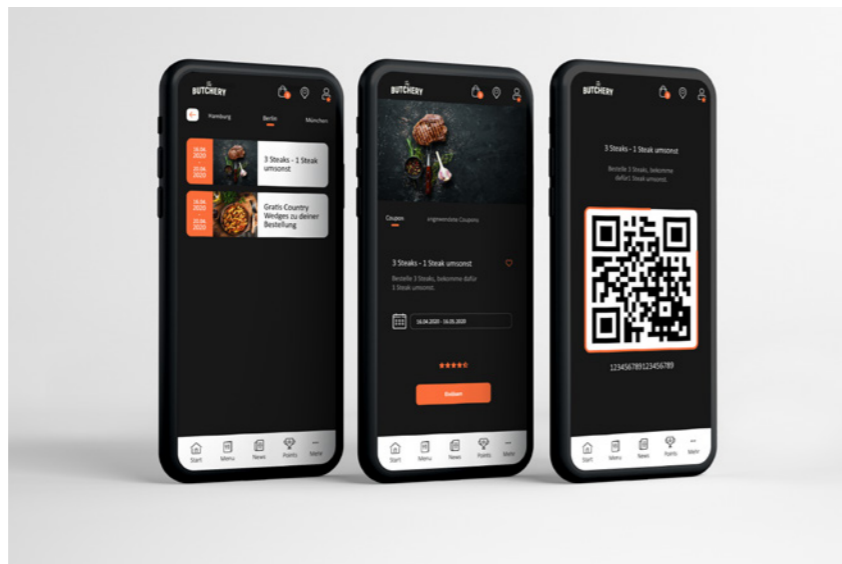
Der Kunde sammelt mit dem Bonussystem in der jeweiligen Bonusaktion bei jedem Besuch Ihres Restaurants oder einer Bestellung in Ihrem Webshop wertvolle Punkte und erhält die von Ihnen bereitgestellten Benefits.

Kunden können auf Basis Ihres Umsatzes pro Besuch, dem Besuch selbst und pro gekauften Artikel Bonuspunkte sammeln. Bei einer von Ihnen festgelegten

COUPONING

Mit Ihren eigenen digitalen Coupons können Sie einzelne Produkte oder Produktkombinationen in Ihrer App zu einem besonderen Preis anbieten. Dadurch können Sie Ihre App attraktiv bewerben und User weiter in Ihre App führen.

Bei jedem Coupon entscheiden Sie, ob dieser allen Usern in Ihrer App zur Verfügung gestellt wird oder ob man sich erst registrieren muss, um den Coupon freischalten zu können. Genau wie bei den Bonusaktionen können Sie die Laufzeit, in der ein Coupon gültig sein soll, und die teilnehmenden Standorte festlegen. Mittels der Push-Notification können Sie jeden Coupon durch eine



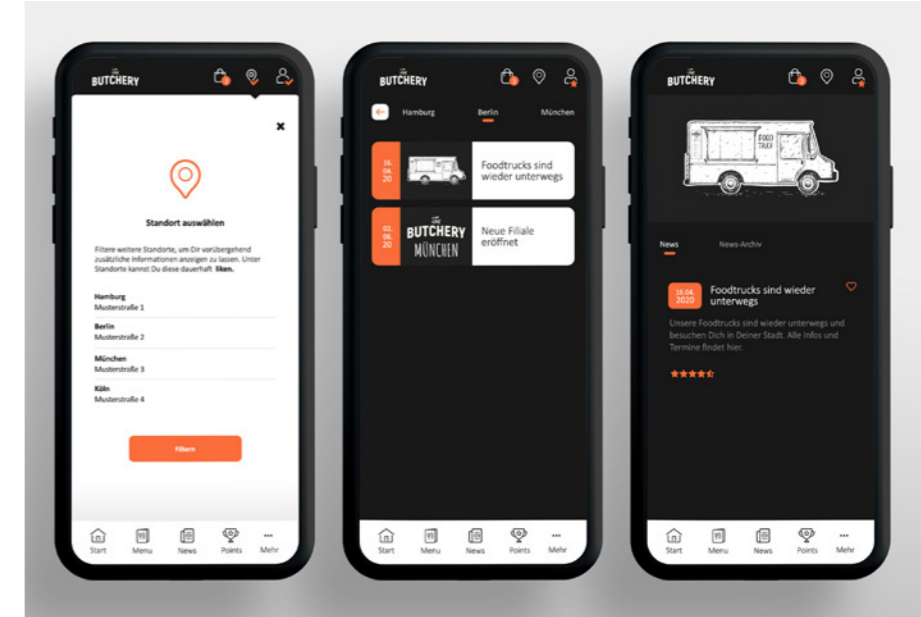
Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP

direkte Mitteilung an Ihre Kunden versenden und somit auf neue Coupon-Aktionen aufmerksam machen. Zudem hat der User die Möglichkeit, Ihren Coupon zu bewerten. Dadurch gewinnen Sie einen Eindruck darüber, wie die jeweilige Coupon-Aktion bei Ihren Kunden angekommen ist.

NEWS & MITTEILUNGEN

Über das Modul „News“ der App, können sich Ihre Kunden über Neuigkeiten Ihrer Marke informieren. Sie legen das entsprechende Datum, die Überschrift, den Text und das Bild Ihrer News fest und stellen dadurch neben den Möglichkeiten der Push-Notifications weitere wertvolle Informationen Ihrer Community zur Verfügung.

Auch hier können Sie wieder festlegen, welchen Standorten Sie Ihre News bereitstellen und Ihre Kunden können diese zudem bewerten.



Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP

EVENTS



Beispielhafte Abbildungen der Hypersoft YourAPP

Mit Ihren eigens erstellten Events, geben Sie Ihren Kunden in Ihrer App eine Übersicht über die aktuellen Veranstaltungen der jeweiligen Standorte. Im Unterschied zum Modul „News“ haben Sie beim „Event“ zusätzlich die Möglichkeit, einen entsprechenden Zeitraum

oder eine Laufzeit für das Event festzulegen. Sie können Überschriften, Texte, Bilder und teilnehmende Standorte gestalten und definieren.

Ihr Kunde kann sich den Zeitpunkt oder den Zeitraum Ihres Events direkt in seinem Smartphone

abspeichern und bekommt visuell durch einen Counter angezeigt, wie lange es noch dauert bis Ihr Event beginnt. Durch diese übersichtliche und auch ansprechende Präsentation Ihrer Events, werden Sie sich in Zukunft mit Sicherheit über eine positive Resonanz freuen dürfen.



Hypersoft

Gastronomie | System | Software

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!
Telefon +49 (0) 40 66 905 - 100

www.hypersoft.de

Hypersoft GmbH | Amtsstraße 9 | 22143 Hamburg | info@hypersoft.de