



M0016

MegaPoints - DAS Bonus-Modul

Das komplette Treueprogramm für Ihren Gambio-Shop: Punkte sammeln und einlösen, Bonushöhe nach Kundenhistorie, befristete Aktionen und Kunden-werben-Kunden – voll automatisiert.

Aktuellstes Release: 12.56
Kompatibel zu den Versionen: 4.6 bis 26.10

published
15.10.2026 14:07 Uhr

Allgemeine Hinweise zu unseren Modulen

Beachten Sie bei geplanten Shop-Updates, dass auch das Modulframework und auch die eingebauten Module zur jeweiligen Shopversion kompatibel sein müssen und stellen Sie ggf. sicher, dass entsprechende Updates für das Modul-Framework und auch für alle genutzten Module zur Verfügung stehen bevor Sie mit der Aktualisierung des Shops beginnen oder diese beauftragen. Wenn Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen lassen, aktualisieren wir auch immer vorhandene Xycons-Module und das Modul-Framework, wenn diese für die neue Shop-Version verfügbar sind.

Auf dem Server muss die Servererweiterung IonCube verfügbar sein!
Kontaktieren Sie bitte Ihren Hoster. falls Sie nach der Installation einen Hinweis erhalten, dass IonCube nicht zur Verfügung steht.

Weiterführende Hinweise finden Sie auf unserer Homepage www.xycons.de

Zur Selbstinstallation beachten Sie die beigelegte Installationsanleitung.

Bitte beachten Sie: mit der Installation des Modul-Frameworks werden die beigelegten Lizenzbestimmungen und Haftungsregelungen ausdrücklich zur Kenntnis genommen und anerkannt!
Das Framework und unsere Module dürfen nicht installiert und nicht betrieben werden, wenn Sie diese Regeln nicht in vollem Umfang anerkennen!

Inhaltsverzeichnis

- [M0016 MegaPoints - Bonuspunkte-System für Gambio](#)
- [Inhalt](#)

- [1. WAS MEGAPOINTS FÜR SIE TUT](#)
 - [2. WO SIE DAS MODUL FINDEN](#)
 - [3. DIE ZWEI GRUNDENTSCHEIDUNGEN](#)
 - [4. INBETRIEBNAHME IN ZEHN MINUTEN](#)
 - [5. DAS SETUP IM EINZELNEN](#)
 - [5.1 Grundeinstellungen](#)
 - [5.2 Wie Punkte entstehen](#)
 - [5.3 Buchung und Freigabe](#)
 - [5.4 Einlösung durch den Kunden](#)
 - [5.5 Wer teilnimmt](#)
 - [5.6 Anzeige im Shop](#)
 - [5.7 Weitere Punktequellen](#)
 - [5.8 Empfehlungsprogramm](#)
 - [5.9 Verfall von Punkten](#)
 - [5.10 E-Mails an Ihre Kunden](#)
 - [5.11 Probetrieb](#)
 - [5.12 Umsatzstufen](#)
 - [5.13 Auslösende Bestellstatus](#)
 - [5.14 Reine Anzeigewerte](#)
 - [6. WIE PUNKTE ENTSTEHEN](#)
 - [6.1 UMSATZWERT ODER UMSATZSTUFEN](#)
 - [6.2 DIREKT ODER VORBEHALTLICH](#)
 - [6.3 WEITERE PUNKTEQUELLEN](#)
 - [7. WER PUNKTE SAMMELN DARF](#)
 - [7.1 KUNDENGRUPPEN](#)
 - [7.2 KATEGORIEN UND ARTIKEL](#)
 - [7.3 GÄSTE](#)
 - [7.4 REGELSÄTZE NACH KUNDENHISTORIE](#)
 - [8. WIE PUNKTE EINGELÖST WERDEN](#)
 - [9. BONUS-EVENTS \(SONDERAKTIONEN\)](#)
 - [9.1 Eigene Gestaltung in der Artikelansicht](#)
 - [10. DAS EMPFEHLUNGSPROGRAMM](#)
 - [11. BONUSKONTEN VERWALTEN](#)
 - [12. VERFALL VON PUNKTEN](#)
 - [13. AUSWERTUNG: WAS BRINGT DAS PROGRAMM?](#)
 - [14. DIE AUTOMATISCHEN PROZESSE](#)
 - [15. E-MAILS AN IHRE KUNDEN](#)
 - [15.1 Was Sie in den Mailvorlagen verwenden können](#)
 - [16. KUNDEN VOM MAILVERSAND ABMELDEN](#)
 - [17. WAS IHRE KUNDEN SEHEN](#)
 - [17.1 Die beiden Informationsseiten](#)
 - [18. TEXTE ÄNDERN](#)
 - [18.1 Die Punktebezeichnung](#)
 - [19. SHOPUPDATE](#)
 - [20. TYPISCHE FRAGEN UND STOLPERSTEINE](#)
 - [21. RECHTLICHE HINWEISE](#)
-

M0016 MegaPoints – Bonuspunkte-System für Gambio

Handbuch

Stand: 2026-10 (Modulversion 12.56) · (c) Xycons GmbH & Co. KG - www.xycons.de

Inhalt

1. [1. WAS MEGAPOINTS FÜR SIE TUT](#)
2. [2. WO SIE DAS MODUL FINDEN](#)
3. [3. DIE ZWEI GRUNDENTSCHEIDUNGEN](#)
4. [4. INBETRIEBNAHME IN ZEHN MINUTEN](#)

5. [5. DAS SETUP IM EINZELNEN](#)
 6. [5.1 Grundeinstellungen](#)
 7. [5.2 Wie Punkte entstehen](#)
 8. [5.3 Buchung und Freigabe](#)
 9. [5.4 Einlösung durch den Kunden](#)
 10. [5.5 Wer teilnimmt](#)
 11. [5.6 Anzeige im Shop](#)
 12. [5.7 Weitere Punktequellen](#)
 13. [5.8 Empfehlungsprogramm](#)
 14. [5.9 Verfall von Punkten](#)
 15. [5.10 E-Mails an Ihre Kunden](#)
 16. [5.11 Probebetrieb](#)
 17. [5.12 Umsatzstufen](#)
 18. [5.13 Auslösende Bestellstatus](#)
 19. [5.14 Reine Anzeigewerte](#)
 20. [6. WIE PUNKTE ENTSTEHEN](#)
 21. [6.1 UMSATZWERT ODER UMSATZSTUFEN](#)
 22. [6.2 DIREKT ODER VORBEHALTLICH](#)
 23. [6.3 WEITERE PUNKTEQUELLEN](#)
 24. [7. WER PUNKTE SAMMELN DARF](#)
 25. [7.1 KUNDENGRUPPEN](#)
 26. [7.2 KATEGORIEN UND ARTIKEL](#)
 27. [7.3 GÄSTE](#)
 28. [7.4 REGELSÄTZE NACH KUNDENHISTORIE](#)
 29. [8. WIE PUNKTE EINGELÖST WERDEN](#)
 30. [9. BONUS-EVENTS \(SONDERAKTIONEN\)](#)
 31. [9.1 Eigene Gestaltung in der Artikelansicht](#)
 32. [10. DAS EMPFEHLUNGSPROGRAMM](#)
 33. [11. BONUSKONTEN VERWALTEN](#)
 34. [12. VERFALL VON PUNKTEN](#)
 35. [13. AUSWERTUNG: WAS BRINGT DAS PROGRAMM?](#)
 36. [14. DIE AUTOMATISCHEN PROZESSE](#)
 37. [15. E-MAILS AN IHRE KUNDEN](#)
 38. [15.1 Was Sie in den Mailvorlagen verwenden können](#)
 39. [16. KUNDEN VOM MAILVERSAND ABMELDEN](#)
 40. [17. WAS IHRE KUNDEN SEHEN](#)
 41. [17.1 Die beiden Informationsseiten](#)
 42. [18. TEXTE ÄNDERN](#)
 43. [18.1 Die Punktebezeichnung](#)
 44. [19. SHOPUPDATE](#)
 45. [20. TYPISCHE FRAGEN UND STOLPERSTEINE](#)
 46. [21. RECHTLICHE HINWEISE](#)
-

1. WAS MEGAPOINTS FÜR SIE TUT

MegaPoints ist ein vollständiges Bonuspunkte-Programm für Ihren Gambio-Shop. Ihre Kunden sammeln beim Einkaufen Punkte und lösen sie bei einer späteren Bestellung als Zahlungsmittel wieder ein. Das Ziel ist Kundenbindung: Wer ein Guthaben in Ihrem Shop liegen hat, kauft dort wieder ein statt beim Wettbewerber.

Sie entscheiden dabei über alles Wesentliche selbst: wieviel ein Punkt wert ist, wofür es Punkte gibt, wer sie bekommt, ab wann und bis zu welcher Höhe sie eingelöst werden dürfen und ob sie irgendwann verfallen. Zusätzlich können Sie zeitlich befristete Punkte-Aktionen für einzelne Artikel oder ganze Kategorien fahren und ein Kunden-werben-Kunden-Programm betreiben.

Nach der Einrichtung läuft das Modul weitgehend von selbst. Was Sie regelmäßig anfassen, sind eigentlich nur zwei Dinge: die Bonuskonten (wenn ein Kunde nachfragt) und die Bonus-Events (wenn Sie eine Aktion starten wollen).

2. WO SIE DAS MODUL FINDEN

Kundengruppen

+

Erstellen

	Kundengruppe	MwSt	MwSt Rechnung	Rabatt auf Artikel	Rabatt	Staffel Preis	FSK 18 Anzeigen Kaufen	Kundenrezensionen Lesen Schreiben	MegaPoints	
1	Admin	inkl.	✓	0%	0%	✗	✓ ✗	✓ ✓	✓	✓ 2,00
0	Gast	inkl.	✓	0%	0%	✓	✓ ✗	✓ ✗	✓	✗
0	Neuer Kunde	inkl.	✓	0%	0%	✓	✓ ✗	✓ ✓	✓	✓ 1,00
0	Händler	exkl.	✓	0%	0%	✓	✓ ✗	✓ ✓	✓	✓ 1,00

Abbildung 1: Die Spalte „MegaPoints“ unter Kunden > Kundengruppen

Xycons-Module erscheinen nicht im Gambio-Modul-Center. Sie finden sie in einem eigenen Menü „Xycons-Module“.

Das **Setup** erreichen Sie über das Menü „Xycons-Module“ ► „Kundenkonto / Setups“ und dort über den TAB „**MegaPoints Setup**“. Dort stehen alle Konfigurationswerte, die in Kapitel 5 erklärt sind.

Die Arbeitsoberflächen des Moduls haben eigene Einträge direkt im Menü „Xycons-Module“:

- **MegaPoints Auswertung** – was das Programm bewirkt (Kapitel 13)
- **MegaPoints Konten** – Bonuskonten einsehen und buchen (Kapitel 11)
- **MegaPoints Events** – Sonderaktionen (Kapitel 9)
- **MegaPoints Regelsätze** – Bonushöhe nach Kundenhistorie (Kapitel 7.4)
- **MegaPoints Prozesse** – die automatischen Abläufe (Kapitel 14)

Die Teilnahme der Kundengruppen pflegen Sie an gewohnter Stelle unter **Kunden > Kundengruppen**, die Einstellungen je Artikel und Kategorie in der jeweiligen Bearbeitungsmaske.

3. DIE ZWEI GRUNDENTSCHEIDUNGEN

Bevor Sie sich in die Einstellungen stürzen: Zwei Entscheidungen prägen alles Weitere. Klären Sie diese zuerst, dann ergibt sich der Rest fast von allein.

Erstens: Was ist ein Punkt wert? Das ist die Einstellung *Wert eines Bonuspunktes*. Üblich ist 0,01 – also ein Cent pro Punkt. Zusammen mit der Einstellung *Punkte pro Euro Umsatz* ergibt das Ihre Rabattquote: 1 Punkt je Euro bei einem Cent pro Punkt entspricht 1 % Rabatt auf den Umsatz. Wollen Sie großzügiger sein, erhöhen Sie die Punkte pro Euro, nicht den Punktwert – so bleiben die Zahlen für den Kunden anschaulich groß.

Zweitens: Vollbetrieb oder Einlösebetrieb? Im *Vollbetrieb* können Punkte gesammelt und eingelöst werden – das ist der Normalfall. Der *Einlösebetrieb* lässt nur noch das Einlösen zu, das Sammeln ist gestoppt. Diese Betriebsart brauchen Sie, wenn

Sie ein Bonusprogramm geordnet auslaufen lassen wollen, ohne bereits gesammelte Guthaben Ihrer Kunden zu entwerten.

4. INBETRIEBNAHME IN ZEHN MINUTEN

Gehen Sie in dieser Reihenfolge vor:

- **Modul einschalten.** Im MegaPoints-Setup den Modulstatus auf *Ja* stellen. Solange das Modul aus ist, ist es im gesamten Shop unsichtbar und wirkungslos – auch alle automatischen Prozesse ruhen.
- **Punktwert und Punkte pro Euro festlegen.** Siehe Kapitel 2.
- **Punktebezeichnung wählen.** Sie können Ihre Punkte frei benennen – „Treuepunkte“, „Sterne“, „Taler“. Es gibt ein Feld für die Einzahl und eines für die Mehrzahl. Diese Bezeichnung erscheint danach überall im Shop.
- **Einlöseregeln setzen.** Mindest- und Höchstbetrag pro Einlösung sowie den Mindestbestellwert, ab dem überhaupt eingelöst werden darf.
- **Kundengruppen freigeben.** Siehe Kapitel 5.1 – das wird gern übersehen.
- **Die drei Cronjobs aktivieren.** Siehe Kapitel 11. Ohne sie werden vorbehaltliche Punkte nie freigeben und Stornos nie zurückgerechnet.
- **Eine Testbestellung durchführen.** Legen Sie einen Testkunden an, kaufen Sie etwas, prüfen Sie die Gutschrift unter *Xycons-Module > MegaPoints Konten*, und lösen Sie die Punkte in einer zweiten Bestellung wieder ein.

Diese Testbestellung ist kein Luxus. Bonusprogramme haben viele Stellschrauben, die sich gegenseitig übersteuern können – ein Mindestbestellwert für die Gewährung, eine ausgeschlossene Kategorie, eine nicht freigegebene Kundengruppe. Ein einziger Testdurchlauf zeigt Ihnen in fünf Minuten, ob alles greift.

5. DAS SETUP IM EINZELNEN

Ihre Xycons-Module

Ihr Xycons Kundenkonto (5.00.54)

MegaPoints Setup (12.56)

IndividualModule (5.00.54)

Xycons

Xycons News

Versionen und Updates anzeigen

Xycons Kontakt / Fehler melden

Xycons Hinweise

Handbuch/Dokumentation zum Modul

Dokumente/Infos Installationsarchiv

Modul-Nummer:

Ihr Systemschlüssel:

M0016

3aebc820199303155069c348f8994116

Modulstatus

☒

Modul einschalten oder ausschalten

Ihre Version

12.56

Lizenzstufe

4

Ihr Lizenzschlüssel

KOLM-ABJJ-UDZA-ICAB-AABG-RN3P-ACAH-CACG-IGQE-DADB-LMIC-DBJM

Ihre Lizenz:

Voll-Lizenz (unbegrenzt gültig)

Abbildung 2: Der Anfang des Setups mit Modulstatus und Betriebsart

Dieses Kapitel erklärt jeden Wert des Setups. Sie finden es über „Xycons-Module“ ► „Kundenkonto / Setups“ ► TAB „MegaPoints Setup“. Die Reihenfolge entspricht dem Aufbau der Seite; die fett gesetzte Beschriftung ist genau die, die Sie dort lesen.

Sie müssen nicht alles auf einmal entscheiden. Für den Anfang genügen die Werte aus Kapitel 4; alles Weitere können Sie im laufenden Betrieb nachziehen.

5.1 Grundeinstellungen

Einstellung	Bedeutung
Modulstatus	Modul einschalten oder ausschalten (<i>Standard: Nein</i>)

Ihre Lizenz:	
Modul-Betriebsart	Wählen Sie die Betriebsart. Vollbetrieb , Bonuspunkte können gesammelt und eingelöst werden. Einlösebetrieb , Bonuspunkte können nur eingelöst werden, kein Sammeln möglich. (Standard: Ja)
Massiv-Daten Modus	Aktivieren Sie diese Option wenn Sie Probleme mit der Performance innerhalb der Bonusverwaltung haben. Diese Option lädt dann kein Pulldown-Menü mehr mit allen Kunden sondern stellt ein Eingabefeld zur Verfügung. (Standard: Ja)
Anzeige Elemente Bonusverwaltung	Wie viele Elemente sollen in der Bonusverwaltung pro Seite angezeigt werden? (Standard: 50)
Login-Umleitung	Sollen Kunden mit Bonus-Guthaben beim Einloggen im WK (während des Checkouts) wieder zwecks Bonus-Einlösemöglichkeit auf die erste WK-Seite zurückgeleitet werden? (Standard: Ja)

5.2 Wie Punkte entstehen

Letzter Basis-Cronjob

02.12.2024 21:22:29

Letzter Lauf des Cronjobs
Sie können den Cronjob im Bereich "Toolbox" ► "Zeitgesteuerte Aufgaben" aktivieren und konfigurieren.
Empfohlene Frequenz: 1 x täglich

Letzter Bonusautomatisierungs-Cronjob

02.12.2024 21:22:41

Letzter Lauf des Cronjobs "cron_M0016ba"
Empfohlene Frequenz: alle 1-2 Std.
Beachten Sie die Informationen zu den Cronjobs im Handbuch!

Letzter Bonusstorno-Cronjob

02.12.2024 21:22:50

Letzter Lauf des Cronjobs "cron_M0016ba_CANCEL"
Empfohlene Frequenz: alle 5 Minuten
Beachten Sie die Informationen zu den Cronjobs im Handbuch!

Modul-Betriebsart

☒ Vollbetrieb

☐ Einlösebetrieb

Wählen Sie die Betriebsart.
Vollbetrieb, Bonuspunkte können gesammelt und eingelöst werden.
Einlösebetrieb, Bonuspunkte können nur eingelöst werden, kein Sammeln möglich.

Gäste

☒ Ja, Gastkunden mögliche Bonuspunkte anzeigen

☐ Nein, Gastkunden keine möglichen Bonuspunkte anzeigen

Sollen die potentiellen Bonuspunkte Gästen gegenüber sichtbar sein um Aufmerksamkeit zu erregen?

Abbildung 3: Weitere Einstellungen zur Anzeige im Shop

Einstellung	Bedeutung
Bonus-Typ	Wählen Sie die Berechnungsart: Umsatzstufen Bonuspunkte werden gewährt, sobald festgelegte Bestellsummen erreicht sind. Umsatzwert Bonuspunkte richten sich nach dem gekauften Wert je EUR Achtung: Abweichende Bonuswerte an einzelnen Kategorien und Artikeln wirken nur beim Umsatzwert . Bei Umsatzstufen zählt allein die Bestellsumme. Der Faktor je Kundengruppe wirkt dagegen bei beiden Berechnungsarten. (Standard: Nein)
Umsatzwert - Bonuspunkte pro EUR	Wieviele Bonuspunkte sollen pro vollständigen EUR Umsatz gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzwert (Standard: 1.00)
Umsatzwert Rundung:	Soll das System stets mit auf den nächsten EUR aufgerundeten Preisen/Beträgen arbeiten? (Standard: Ja)
Events bei Bonus-Typ *Umsatzstufen*	Sollen Eventvereinbarungen ihre Gültigkeit behalten, wenn der Bonus-Typ auf " Umsatzstufen " eingestellt ist? (Standard: Ja)
Mindestbetrag für Bonusgewährung	Ab welchem Bestellbetrag sollen Bonuspunkte gewährt werden? 0 => Unmittelbar Achtung! Dieser Wert startet nur die Gewährung, nicht aber die Berechnung. Diese beginnt beim ersten Cent! (Standard: 20.00)
Maximalanzahl Bonuspunkte für eine Bestellung	Bis zu welcher Anzahl sollen Bonuspunkte aus einer Bestellung gewährt werden (Obergrenze)? Angabe einer Zahl als max. Bonuspunkte aus einer Bestellung. 0 => abgeschaltet, kein Limit! (Standard: 9999)
Versandkosten berücksichtigen	Sollen auch die Versandkosten Bonuspunkte gewähren? (Standard: Ja)

Versandkostenbonus ohne Artikelbonus	Sollen die Bonuspunkte aus Versandkosten (sofern aktiviert) auch gewährt werden, wenn keine bonusberechtigten Artikel gekauft werden? Achtung! Ein Mindestbestellbetrag für die Bonusgewährung könnte dies aber wieder übersteuern! <i>(Standard: Ja)</i>
Bonus für Sonderangebote	Sollen Bonuspunkte auch für Sonderangebote gelten? <i>(Standard: Ja)</i>
Kein Bonus bei Selbstabholung	Mit dieser Option können Sie festlegen, ob bei der Versandart "Selbstabholung" Bonuspunkte vergeben werden. Es kann Sinn machen, dieses nicht zu tun, wenn Sie z. B. den Bonus vor Ort (Stempelkarte) vergeben. <i>(Standard: Ja)</i>
Wert eines Bonuspunktes	Welchen Wert in EUR soll jeder Bonuspunkt repräsentieren? <i>(Standard: 0.01)</i>

5.3 Buchung und Freigabe

Einstellung	Bedeutung
Buchungstyp	Wählen Sie den Typ der Buchungen aus. Direkt => Bonuspunkte werden zur sofortigen Verwendung gutgeschrieben. Vorbehaltlich => Bonuspunkte werden gutgeschrieben, müssen aber explizit bestätigt werden bevor der Kunde sie verwenden kann (z. B. nach Bezahlung oder nach Ablauf der Widerrufsfrist) <i>(Standard: Direkt)</i>
Status Bonusautomation	Modul einschalten oder ausschalten <i>(Standard: Ja)</i>
Wartezeit nach dem Versand	Wieviele Tage nach Setzen der vorgenannten Lieferstatus sollen die Bonuspunkte automatisch bestätigt werden? <i>(Standard: 14)</i>
Direktes Storno	Sollen Bonusbuchungen direkt bei der Durchführung einer Bestellstornierung in der Bestellverwaltung storniert werden? <i>(Standard: Nein)</i>

5.4 Einlösung durch den Kunden

Einstellung	Bedeutung
Mindestbetrag für die Einlösung	Muss eine Bestellung einen Mindestbetrag haben, damit der Kunde Bonuspunkte mit ihr verrechnen darf? 0 => deaktiviert/Nein <i>(Standard: 20.00)</i>
Minimale Summe einlösbarer Punkte in EUR	Ab welcher Summe darf ein Kunde Bonuspunkte einlösen (in EUR)? <i>(Standard: 0.50)</i>
Maximale Summe einlösbarer Punkte in EUR	Welche Summe darf ein Kunde pro Einlösevorgang maximal einlösen (in EUR)? Dieser Maximalbetrag wird ggf. durch eine niedrigere Bestellsumme übersteuert, damit keine Guthabenrechnungen entstehen. <i>(Standard: 10.00)</i>
Sammeln beim Einlösen	Darf der Kunde in derselben Bestellung Bonuspunkte sammeln und Bonuspunkte verrechnen? Ja => Ja , für die verbleibende Restsumme werden Bonuspunkte gewährt. Nein => Nein , wenn Bonuspunkte verrechnet werden, werden keine Bonuspunkte für die jeweilige Bestellung gewährt <i>(Standard: Ja)</i>
Einlösesumme erneut sammeln	Soll ein aus Bonuspunkten verrechneter Betrag im Bestellbetrag verbleiben? (Hat nur Auswirkungen, sofern die Option *Sammeln beim Einlösen* aktiviert ist! Ja => Verrechnungsbetrag verbleibt in der Bestellsumme (Bonus auch aus der verrechneten Bonuseinlösung) Nein => Bereinigte Bestellsumme, auf die Bonuseinlösung wird kein erneuter Bonus gewährt <i>(Standard: Ja)</i>

5.5 Wer teilnimmt

Einstellung	Bedeutung
Kundengruppen verwenden	Möchten Sie je Kundengruppe festlegen, ob Bonuspunkte gesammelt werden? Ja = Die Freigabe erfolgt unter Kunden > Kundengruppen in der Spalte MegaPoints. Nein = Alle Kundengruppen sind zugelassen. Gastkonten sammeln in beiden Fällen keine Bonuspunkte. <i>(Standard: Ja)</i>
Kategorien verwenden	Möchten Sie ausgewählte Kategorien vom Bonus ausnehmen ? Nein = alle Kategorien sind bonusberechtigt Unabhängig davon können Sie einer Kategorie in der Kategoriebearbeitung eine abweichende Bonushöhe geben — diese wirkt nur bei der Berechnungsart Umsatzwert , nicht bei Umsatzstufen. <i>(Standard: Ja)</i>
Artikel verwenden	Möchten Sie ausgewählte Artikel vom Bonus ausnehmen ? Nein = alle Artikel sind bonusberechtigt Unabhängig davon können Sie einem Artikel in der Artikelbearbeitung eine abweichende Bonushöhe geben — diese wirkt nur bei der Berechnungsart Umsatzwert , nicht bei Umsatzstufen. <i>(Standard: Ja)</i>
Gäste	Sollen die potentiellen Bonuspunkte Gästen gegenüber sichtbar sein um Aufmerksamkeit zu erregen? <i>(Standard: Ja)</i>

Gästehinweis	Soll Gästen gegenüber im Artikel ein werbender Hinweis gezeigt werden, dass sie nur als registrierter Kunde Bonuspunkte sammeln können? <i>(Standard: Ja)</i>
Anzeige bei gesperrten Gruppen	Sollen die Elemente des Bonussystems auch bei Kundengruppen angezeigt werden, die gesperrt wurden? <i>(Standard: Ja)</i>

5.6 Anzeige im Shop

Einstellung	Bedeutung
Anzeige auf Produktseite?	Soll der Eyecatcher auf der Produktdetailseite angezeigt werden? Anzeige nur bei Nutzung von Bonus-Typ "Umsatzwert"! <i>(Standard: Ja)</i>
Anzeige in Kategorieliste?	Soll der Eyecatcher in der Kategorieliste angezeigt werden? Anzeige nur bei Nutzung von Bonus-Typ "Umsatzwert"! <i>(Standard: Ja)</i>
Form der Bonusanzeige	Wählen Sie die gewünschte Form, wie die Bonuspunkte beim Produkt angezeigt werden sollen. <i>(Standard: Standard)</i>
Bonuswertanzeige beim Produkt	Soll der monetäre Wert der Bonuspunkte bei der Standard-Bonusanzeige des Produktes angezeigt werden? 30 Punkte bei einem Wert von 1ct je Punkt ergäbe eine Anzeige von 0,30 € <i>(Standard: Nein)</i>
Grafik WK-Anzeige	Hinterlegen Sie bei Bedarf eine Grafik, die auf der ersten WK-Seite im rechten Bereich der Bonuspunktanzeige erscheinen soll. Die Bilddatei muss in folgendem Ordner abgelegt werden: /GXModules/Xycons/M0016/Shop/images/
Zeige Punkte am Warenkorbslider?	Sollen die Bonuspunkte am Warenkorbslider angezeigt werden? <i>(Standard: Ja)</i>
Einlösbare Punkte am WK	Sollen am WK die einlösbaren statt der im WK befindlichen Bonuspunkte angezeigt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Zeige kurze Bonusinfo im Header?	Sollen kurze Bonusinformationen im Headerbereich angezeigt werden (nur Honeygrid)? <i>(Standard: Ja)</i>
Mindestbetrag für Bonusgewährung im Warenkorb	Soll ggf. ein Hinweis im Warenkorb angezeigt werden, wenn der Mindestbetrag für die Bonusgewährung nicht erreicht wurde? <i>(Standard: Ja)</i>
Nächste Bonusstufe im Warenkorb anzeigen?	Soll ggf. ein Hinweis im Warenkorb angezeigt werden bei welchem Mehrumsatz die nächste Bonusstufe erreicht wird? Benötigt Bonustyp "Umsatzstufen"! <i>(Standard: Ja)</i>
Bonus-Footer	Soll der Bonus-Footer generiert werden? Im Template Honeygrid wird die 4. Footer-Spalte benutzt wenn aktiviert. <i>(Standard: Ja)</i>
Warenkorb Kontoanzeige	Wünschen Sie eine ausführliche Information des Bonuskontos im Warenkorb? <i>(Standard: Nein)</i>
Anzahl Eventanzeigen auf der Startseite	Wieviele aktive Event-Artikel sollen auf der Startseite angezeigt werden? 0 = Event-Artikel werden nicht angezeigt! <i>(Standard: 8)</i>

5.7 Weitere Punktequellen

Einstellung	Bedeutung
Neukunden	Wieviele Bonuspunkte sollen neue Kunden für ihre Registrierung erhalten? Abschalten = 0 (Null) <i>(Standard: 10)</i>
Buchungstyp Neukunden-Bonus	Sollen Neukunden den erhaltenen Neukundenbonus direkt einlösen können oder erst bei einem späteren Einkauf? <i>(Standard: Direkt)</i>
Autom. Buchung Registrierungen	Diese Option wird nur benutzt, wenn der Neukundenbonus mit dem Buchungstyp Automatisch vergeben wird! Hinterlegen Sie die Tage, nach denen der Neukundenbonus automatisch bestätigt werden soll. Lassen Sie das Feld leer, um den Neukundenbonus automatisch nach der ersten Bestellung zu bestätigen. Der Cronjob für die Bonusautomation muss aktiv sein. (Einrichtung / Info siehe Handbuch)
Punkte pro Bewertung	Wieviele Bonuspunkte erhält der Kunde pro Bewertung? Abschalten = 0 (Null) Die "Belohnung" von Bewertungen ist in DE abmahnfähig. Es wird ausschliesslich das INTERNE Bewertungssystem des Shops unterstützt. <i>(Standard: 0)</i>
Maximalzahl Bewertungen	Für wieviele Bewertungen (sofern aktiviert) kann ein Kunde pro Tag Bonuspunkte erhalten? <i>(Standard: 0)</i>
Buchungstyp Bewertungen	Sollen Bonuspunkte direkt gebucht oder bestätigt werden? <i>(Standard: Direkt)</i>

5.8 Empfehlungsprogramm

Einstellung	Bedeutung
Referral-Code-Programm	Sollen Kunden über einen Code Kundenempfehlungen durchführen dürfen? Ja Kunden werden dann mit Bonuspunkte für die Käufe der geworbenen Kunden belohnt! Nein => Nein, deaktiviert! Passiv => Aktiviert, aber ausgesetzt (derzeit kein Referrer-Bonus) <i>(Standard: Ja)</i>
Referral-Code Länge	Bestimmen Sie wie lang der generierte Referrer-Code sein soll. Eine Länge kleiner 5 gilt als 5; grösser 20 gilt als 20. <i>(Standard: 10)</i>
Referral-Code-Programm: Prozent oder Fixwert	Erhält der Werbende einen prozentualen Wert (Prozent) oder einen festen Wert (Fixwert) als anteilige Belohnung? <i>(Standard: Fixwert)</i>
Referral-Code-Programm: Wertigkeit	Sofern Referral-Code-Programm aktiviert ist erhält der werbende Kunde diesen %-Satz an den vom geworbenen Kunden gesammelten Bonus oder diese feste Anzahl Bonuspunkte (siehe Option: Referral - Prozent oder Fixwert). Hinweis: Der prozentuale Anteil oder der Fixwert wird immer zusätzlich gewährt! <i>(Standard: 33)</i>
Geworbener: Prozent oder Fixwert	Erhält der GEWORBENE einen prozentualen Wert (Prozent) oder einen festen Wert (Fixwert) als anteilige Belohnung? <i>(Standard: Fixwert)</i>
Referral-Code-Programm: Geworbener	Sofern Referral-Code-Programm Geworbener aktiviert ist erhält der GEWORBENE Kunde diesen %-Satz an den vom geworbenen Kunden gesammelten Bonus oder diese feste Anzahl Bonuspunkte (siehe Option: Geworbener - Prozent oder Fixwert). Hinweis: Der prozentuale Anteil oder der Fixwert wird immer zusätzlich gewährt! <i>(Standard: 0)</i>
Nur erste Bestellung (Eingabe)	Soll die Eingabe eines Werbercodes nur bei der ersten Bestellung möglich sein? <i>(Standard: Nein)</i>
Nur erste Bestellung (Geworbener)	Soll der Werber nur bei der ersten Bestellung des Geworbenen eine Belohnung erhalten? <i>(Standard: Nein)</i>
Referral-Bezug aus Coupons?	Soll die Zuweisung des Werbers über einen Coupon-Code erfolgen? Die Aktivierung dieser Funktion setzt das reguläre Referral-Modell außer Kraft. Stattdessen werden Neukunden dem Bestandskunden zugeordnet, wenn sie einen Coupon-Code verwenden, der einem Werbercode eines Bestandskunden entspricht. Ein Coupon mit Werber-Code als Coupon-Code muss existieren! <i>(Standard: Nein)</i>

5.9 Verfall von Punkten

Einstellung	Bedeutung
Wann Bonuspunkte verfallen	Nach wievielen Tagen Kundeninaktivität verfallen Bonuspunkte? Unbegrenzt = 0 (Null) Der Cronjob für die Bonusautomation muss aktiv sein. (Einrichtung / Info siehe Handbuch) <i>(Standard: 0)</i>
Warnung vor dem Verfall der Bonuspunkte	Wieviele Tage vor dem Verfall von Bonuspunkte soll der Kunde über den Verfall durch ein eMail informiert werden? Keine Info = 0 (Null) <i>(Standard: 0)</i>

5.10 E-Mails an Ihre Kunden

Einstellung	Bedeutung
Info-Mail ERHALT Bonuspunkte	Soll beim Erwerb von Bonuspunkte eine Info-Mail versandt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Info-Mail NUTZUNG Bonuspunkte	Soll bei der Verrechnung von Bonuspunkte eine Info-Mail versandt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Info-Mail BUCHUNGEN	Soll bei manuellen Buchungen (Gutschrift/Belastung) von Bonuspunkte in der Bonusverwaltung eine Info-Mail versandt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Info-Mail BESTÄTIGUNG Bonuspunkte	Soll beim Bestätigen von Bonuspunkte in der Bonusverwaltung eine Info-Mail versandt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Info-Mail für Werber	Soll an die begünstigten Werber beim Erhalt von Bonuspunkte eine Info-Mail versandt werden? <i>(Standard: Nein)</i>
Monatliche Bonusübersicht versenden?	Soll zum Monatsende eine Bonusübersicht versandt werden? Der entsprechende Cronjob muss aktiv sein! (Einrichtung / Info siehe Handbuch) <i>(Standard: Nein)</i>
Abmeldung durch den Kunden	Soll der Kunde in seiner Bonuspunkte-Übersicht selbst festlegen können, dass er keine E-Mails zum Bonusprogramm erhalten möchte? Ja = empfohlen. Ein Widerspruch wird damit sofort wirksam, ohne Umweg über Ihren Support. Unabhängig davon können Sie einzelne Kunden jederzeit in der Kontenverwaltung sperren. <i>(Standard: Ja)</i>

Newsletter-Abmeldung als Sperre werten	Sollen Kunden ohne Newsletter-Einwilligung auch keine E-Mails zum Bonusprogramm erhalten? Nein = Standard. Die Verfallswarnung informiert über ein Guthaben, das dem Kunden bereits gehört, und ist damit keine Werbung im engeren Sinne. Ja = strengere Auslegung. Achtung: Damit verlieren auch Kunden die Verfallswarnung, die sie eigentlich erhalten möchten. (Standard: Nein)
--	---

5.11 Probetrieb

Einstellung	Bedeutung
Test-Modus aktivieren?	Soll der Test-Modus aktiviert werden? Im Test-Modus gehen die Mails alle an einen speziellen Empfänger und die Datensätze werden nicht als erledigt markiert. (Standard: Nein)
Test-Modus Empfänger	Tragen Sie eine eMail Adresse ein die alle Mails des Test Modus erhalten soll. Kein Eintrag bewirkt den Versand an den Shopinhaber. Diese Einstellung gilt nur im Test Modus.
Anzahl Mails im Testmodus	Wie viele Mails sollen bei aktiviertem Test-Modus generiert werden? Keine Eingabe entspricht dem Wert 99 (Standard: 20)

5.12 Umsatzstufen

Diese zwanzig Felder sind nur beim Bonus-Typ *Umsatzstufen* von Bedeutung. Je Stufe geben Sie den Bestellwert an, ab dem sie greift, und die Punktzahl, die der Kunde dann erhält. Nicht benötigte Stufen lassen Sie auf 0.

Einstellung	Bedeutung
Umsatzstufen - Umsatzstufe -1-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -1- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 20)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -1- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -1- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 2)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -2-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -2- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 50)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -2- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -2- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 5)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -3-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -3- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 100)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -3- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -3- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 10)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -4-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -4- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 250)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -4- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -4- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 25)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -5-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -5- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 500)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -5- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -5- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 50)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -6-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -6- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 750)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -6- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -6- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 75)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -7-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -7- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 1000)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -7- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -7- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 100)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -8-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -8- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 1500)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -8- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -8- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 150)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -9-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -9- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 2000)

Umsatzstufen - Umsatzstufe -9- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -9- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 200)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -10-	Ab welchem Bestellwert sollen die Bonuspunkte für die Umsatzstufe -10- gewährt werden Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 2500)
Umsatzstufen - Umsatzstufe -10- Bonuspunkte	Wieviele Bonuspunkte sollen bei Erreichen der Umsatzstufe -10- gewährt werden? Nur gültig, wenn Bonustyp = Umsatzstufen (Standard: 250)

5.13 Auslösende Bestellstatus

Hier legen Sie fest, bei welchen Bestellstatus vorbehaltliche Punkte freigegeben bzw. storniert werden. Mehrere Felder, damit Sie mehrere Status berücksichtigen können; nicht benötigte Felder lassen Sie auf demselben Wert stehen.

Einstellung	Bedeutung
Auslösender Lieferstatus	Welcher Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -2-	Welcher zweite Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -3-	Welcher dritte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -4-	Welcher vierte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -5-	Welcher fünfte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -6-	Welcher sechste Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -7-	Welcher siebte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -8-	Welcher achte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -9-	Welcher neunte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Lieferstatus -10-	Welcher zehnte Lieferstatus kennzeichnet den Versand der Ware? (Standard: 3)
Auslösender Status Stornierungen -1-	Welcher zusätzliche Lieferstatus kennzeichnet ein Storno der Bestellung? Achtung! Der Systemstatus "99" für "Storniert" gilt automatisch als Storno-Status, Sie können hier ggf. einen weiteren Status wählen, wenn neben dem Systemstatus ein weiterer Status auch für die Markierung stornierter Bestellungen Verwendung findet. (Standard: 99)
Auslösender Status Stornierungen -2-	Welcher zusätzliche Lieferstatus kennzeichnet ein Storno der Bestellung? Achtung! Der Systemstatus "99" für "Storniert" gilt automatisch als Storno-Status, Sie können hier ggf. einen weiteren Status wählen, wenn neben dem Systemstatus ein weiterer Status auch für die Markierung stornierter Bestellungen Verwendung findet. (Standard: 99)
Auslösender Status Stornierungen -3-	Welcher zusätzliche Lieferstatus kennzeichnet ein Storno der Bestellung? Achtung! Der Systemstatus "99" für "Storniert" gilt automatisch als Storno-Status, Sie können hier ggf. einen weiteren Status wählen, wenn neben dem Systemstatus ein weiterer Status auch für die Markierung stornierter Bestellungen Verwendung findet. (Standard: 99)
Auslösender Status Stornierungen -4-	Welcher zusätzliche Lieferstatus kennzeichnet ein Storno der Bestellung? Achtung! Der Systemstatus "99" für "Storniert" gilt automatisch als Storno-Status, Sie können hier ggf. einen weiteren Status wählen, wenn neben dem Systemstatus ein weiterer Status auch für die Markierung stornierter Bestellungen Verwendung findet. (Standard: 99)
Auslösender Status Stornierungen -5-	Welcher zusätzliche Lieferstatus kennzeichnet ein Storno der Bestellung? Achtung! Der Systemstatus "99" für "Storniert" gilt automatisch als Storno-Status, Sie können hier ggf. einen weiteren Status wählen, wenn neben dem Systemstatus ein weiterer Status auch für die Markierung stornierter Bestellungen Verwendung findet. (Standard: 99)

5.14 Reine Anzeigewerte

Diese Felder können Sie nicht ändern – das Modul trägt dort ein, wann die automatischen Abläufe zuletzt gelaufen sind. Sie sind für die Fehlersuche hilfreich.

Anzeige	Bedeutung
Letzter Basis-Cronjob	Letzter Lauf des Cronjobs Sie können den Cronjob im Bereich "Toolbox" ► "Zeitgesteuerte Aufgaben" aktivieren und konfigurieren. Empfohlene Frequenz: 1 x täglich
Letzter Bonusautomatisierungs-Cronjob	Letzter Lauf des Cronjobs "cron_M0016ba" Empfohlene Frequenz: alle 1-2 Std. Beachten Sie die Informationen zu den Cronjobs im Handbuch!
Letzter Bonusstorno-Cronjob	Letzter Lauf des Cronjobs "cron_M0016ba_CANCEL" Empfohlene Frequenz: alle 5 Minuten Beachten Sie die Informationen zu den Cronjobs im Handbuch!

6. WIE PUNKTE ENTSTEHEN

6.1 UMSATZWERT ODER UMSATZSTUFEN

Der *Bonus-Typ* entscheidet über die Berechnungslogik.

Umsatzwert ist die lineare Variante: Für jeden Euro Umsatz gibt es eine feste Anzahl Punkte. Wer für 87 Euro kauft, bekommt bei einem Punkt je Euro auch 87 Punkte. Das ist transparent, leicht erklärbar und deshalb die übliche Wahl.

Umsatzstufen ist die Schwellenvariante: Sie definieren bis zu zehn Bestellwerte mit einer jeweils zugehörigen Punktezahl. Wer die Schwelle erreicht, bekommt die volle Punktzahl dieser Stufe. Das reizt zum Aufstocken des Warenkorbs – der Shop weist im Warenkorb auch aktiv darauf hin, wieviel bis zur nächsten Stufe fehlt. Der Preis dafür ist, dass die Punktevergabe für den Kunden sprunghaft wirkt.

Die Wahl hat eine Nebenwirkung, die leicht übersehen wird: Abweichende Bonuswerte an einzelnen Kategorien und Artikeln (Abschnitt 7.2) greifen **nur beim Umsatzwert**. Bei Umsatzstufen zählt allein die Bestellsumme. Der Faktor je Kundengruppe (Abschnitt 7.1) wirkt dagegen bei beiden Typen.

Ergänzend legen Sie fest, ob Versandkosten mitzählen, ob rabattierte Artikel und Sonderangebote Punkte geben und ob es bei Selbstabholung Punkte gibt. Es gibt außerdem eine Obergrenze für die Punkte aus einer einzelnen Bestellung – sinnvoll, damit ein einmaliger Großauftrag nicht ein Guthaben erzeugt, das Ihre Kalkulation sprengt.

6.2 DIREKT ODER VORBEHALTLICH

Der *Buchungstyp* ist die zweite wichtige Weichenstellung.

Direkt heißt: Die Punkte stehen sofort nach der Bestellung zur Verfügung. Einfach, aber riskant – der Kunde kann Punkte einlösen, bevor er die auslösende Bestellung bezahlt oder bevor die Widerrufsfrist abgelaufen ist.

Vorbehaltlich heißt: Die Punkte werden gutgeschrieben, gelten aber zunächst als „wartend“ und sind nicht einlösbar. Erst wenn ein bestimmter Bestellstatus erreicht wird – etwa „versandt“ oder „bezahlt“ –, gibt der automatische Prozess sie frei. Das ist die kaufmännisch saubere Variante und für die meisten Shops die richtige Wahl. Sie können bis zu zehn Bestellstatus definieren, die eine Freigabe auslösen, und zusätzlich eine Karenzzeit in Tagen.

Umgekehrt können Sie bis zu fünf Bestellstatus benennen, bei denen Punkte wieder zurückgenommen werden – typischerweise „storniert“. Auch das übernimmt ein automatischer Prozess.

6.3 WEITERE PUNKTEQUELLEN

- **Neukundenbonus.** Eine feste Punktzahl für die Registrierung. Sie können sie direkt gutschreiben, vorbehaltlich buchen oder automatisch nach einer bestimmten Zahl von Tagen bzw. nach der ersten Bestellung freigeben lassen.
- **Punkte für Bewertungen.** Eine Punktzahl je abgegebenen Artikelbewertung, begrenzt auf eine Höchstzahl pro Tag. **Wichtig:** Das Belohnen von Bewertungen ist in Deutschland wettbewerbsrechtlich heikel und wurde bereits abgemahnt. Setzen Sie diese Option nur nach eigener rechtlicher Prüfung ein. Unterstützt wird ausschließlich das shopeigene Bewertungssystem.
- **Empfehlungsprogramm.** Siehe Kapitel 8.
- **Manuelle Buchung.** Sie können jederzeit selbst Punkte gutschreiben oder abziehen – als Kulanz, zur Korrektur oder als Aktion. Siehe Kapitel 9.

7. WER PUNKTE SAMMELN DARF

7.1 KUNDENGRUPPEN

Wenn Sie im Setup die Option *Kundengruppen verwenden* einschalten, entscheiden Sie je Kundengruppe, ob sie am Bonusprogramm teilnimmt. Die Steuerung finden Sie an einer für Gambio ungewohnten, aber praktischen Stelle: unter **Kunden > Kundengruppen**. Dort erscheint eine zusätzliche Spalte *MegaPoints* mit einem Schalter je Zeile. Ein Klick genügt, gespeichert wird sofort.

Die Gastgruppe ist von der Teilnahme grundsätzlich ausgenommen und lässt sich nicht freischalten – ohne Kundenkonto gibt es kein Punktekonto, auf dem etwas liegen könnte.

Typischer Einsatz: Händler- und Großkundengruppen bekommen ihren Vorteil bereits über Sonderpreise; ein zusätzliches Bonusprogramm wäre doppelte Rabattierung. Diese Gruppen schalten Sie hier ab.

Unterschiedliche Bonushöhen je Gruppe. Neben dem Schalter steht ein *Faktor*. Er vervielfacht den Bonus dieser Kundengruppe, ohne dass Sie am globalen Satz etwas ändern müssen: **1,00** ist der normale Satz, **2,00** gibt der Gruppe doppelt so viele Punkte, **0,50** die Hälfte. Damit lässt sich ein Stammkundenprogramm aufbauen — etwa eine Gruppe „Treuekunden“, die dauerhaft den doppelten Bonus erhält.

Der Faktor wirkt auf alle umsatzbezogenen Punkte, also sowohl beim Bonus-Typ *Umsatzwert* als auch bei *Umsatzstufen*, und ebenso auf Bonus-Events. Bei den Umsatzstufen verschieben sich die Schwellen dabei *nicht* — es werden lediglich die erreichten Punkte vervielfacht. Feste Gutschriften bleiben unberührt: Der Neukundenbonus und die Punkte für Bewertungen sind bewusst als fester Betrag gedacht und bleiben für alle Gruppen gleich.

Steht bei einer Gruppe nichts, gilt 1,00 — also genau das bisherige Verhalten.

Lassen Sie die Option *Kundengruppen verwenden* aus, nehmen alle Gruppen außer Gästen teil.

7.2 KATEGORIEN UND ARTIKEL

Genauso können Sie einzelne Kategorien oder einzelne Artikel vom Bonus ausnehmen. Schalten Sie dazu im Setup *Kategorien verwenden* bzw. *Artikel verwenden* ein. Danach finden Sie in der Kategorie- bzw. Artikelbearbeitung einen entsprechenden Schalter.

Sinnvoll ist das bei Warengruppen mit sehr dünner Marge, bei Gutscheinen und bei Preisbindung. Eine ergänzende Einstellung steuert, ob bei ausgeschlossenen Artikeln trotzdem ein Hinweis angezeigt wird oder ob die Bonusanzeige dort komplett verschwindet.

Abweichende Bonushöhe je Kategorie oder Artikel. Neben dem Ausschluss können Sie einzelnen Kategorien und Artikeln auch eine eigene Bonushöhe geben. In der Kategorie- bzw. Artikelbearbeitung steht dafür ein Feld mit zwei Betriebsarten:

- **Faktor auf den Standardwert.** *2,00* gibt für diesen Artikel doppelt so viele Punkte, *0,50* die Hälfte. Ändern Sie später den Standardwert des Shops, ziehen alle Faktoren automatisch mit.
- **Fester Wert.** Die Zahl ist unmittelbar die Anzahl Punkte je Währungseinheit und ersetzt den Standardwert für diesen Artikel.

Ein leeres Feld bedeutet: es gilt der Standardwert des Shops. Ein Wert am Artikel geht dem der Kategorie vor. Gehört ein Artikel zu mehreren Kategorien mit eigenem Wert, gilt der für den Kunden günstigste — so kommt niemand durch eine Nebenzuordnung schlechter weg.

Wichtig: Diese Werte gelten nur beim Bonus-Typ *Umsatzwert*. Arbeiten Sie mit *Umsatzstufen*, richtet sich der Bonus nach der Bestellsumme und nicht nach dem einzelnen Artikel — abweichende Werte an Kategorien und Artikeln bleiben dort ohne Wirkung. Der *Faktor der Kundengruppe* aus Abschnitt 7.1 wirkt dagegen bei beiden Bonus-Typen. Diese Unterscheidung ist der häufigste Stolperstein: Wer mit Umsatzstufen arbeitet und sich wundert, warum ein Artikelwert nichts bewirkt, hat sie meist übersehen.

7.3 GÄSTE

Gäste sammeln keine Punkte. Sie können aber entscheiden, ob Gästen die möglichen Punkte trotzdem angezeigt werden – als Werbung dafür, ein Konto anzulegen. Ergänzend lässt sich am Artikel ein Hinweistext einblenden, dass Punkte nur registrierten Kunden zustehen. Beides ist ein wirksames Argument für die Registrierung.

7.4 REGELSÄTZE NACH KUNDENHISTORIE

Bis hierher richtet sich die Bonushöhe nach dem *Warenkorb* – Betrag, Artikel, Kategorie, Kundengruppe. Regelsätze bringen die *Vorgeschichte des Kunden* ins Spiel: Wer zum zwanzigsten Mal bestellt oder im letzten Jahr viel umgesetzt hat, kann mehr bekommen als ein Erstbesteller.

Sie finden die Verwaltung unter **Xycons-Module > MegaPoints Regelsätze**. Jeder Regelsatz hat eine Bonushöhe und beliebig viele Bedingungen. Es gilt der **erste** Regelsatz nach Priorität, dessen Bedingungen **alle** erfüllt sind – passt keiner, bleibt es beim Standardwert aus der Konfiguration. Bewusst kein Stapeln mehrerer Treffer: Sonst kann im Zweifelsfall niemand mehr erklären, wie eine Punktzahl zustande kam.

Die Bonushöhe wird wie bei Artikeln und Kategorien entweder als **Faktor** auf den Standardwert oder als **fester Wert** angegeben.

Fünf Bedingungsarten stehen zur Verfügung:

- **Mindestbestellwert** – ab welchem Betrag der Regelsatz greift.
- **Die wievielte Bestellung** – trifft genau auf diese Bestellung des Kunden zu; *1* ist die erste. Damit bauen Sie einen Willkommensbonus.

- **Zeitfenster** – von-Datum bis-Datum, für befristete Aktionen. Beide Schreibweisen werden angenommen (19.08.2026 oder 2026-08-19); angezeigt wird in der Maske die deutsche. Ein Feld darf leer bleiben, dann ist der Zeitraum nach dieser Seite hin offen.
- **Bestellungen im Zeitraum** – etwa drei Bestellungen in den letzten 90 Tagen.
- **Umsatz im Zeitraum** – etwa 1.000 Euro in den letzten 365 Tagen. *0 Tage* bedeutet jeweils: über die gesamte Kundengeschichte.

Ein Regelsatz ganz ohne Bedingung greift immer – sinnvoll als Auffangregel mit einer hohen Prioritätszahl.

Die Vorschau. Unter der Liste können Sie eine Kundennummer eingeben und sehen sofort, welcher Regelsatz für diesen Kunden greift – und bei den anderen, welche Bedingung nicht erfüllt ist. Nutzen Sie das, bevor Sie einen Regelsatz scharf schalten; es erspart Ihnen Rückfragen von Kunden, die etwas anderes erwartet hatten.

Im Warenkorb weist der Shop darauf hin, wenn nur noch etwas Bestellwert bis zu einem höheren Bonus fehlt. Das geschieht nur beim Mindestbestellwert – die übrigen Bedingungen kann der Kunde im Warenkorb ohnehin nicht mehr beeinflussen, ein Hinweis darauf wäre nur Frust.

Nachträgliche Buchungen. Beim Buchen wird die angewandte Bonushöhe an der Bestellung vermerkt. Buchen Sie eine alte Bestellung später erneut, rechnet der Shop mit dem Stand von damals – auch wenn Sie den Regelsatz inzwischen geändert oder gelöscht haben. Ohne diesen Vermerk wäre eine Nachbuchung nicht reproduzierbar, denn die Geschichte des Kunden ist seither weitergegangen.

Auch hier gilt: nur beim Bonus-Typ *Umsatzwert*. Arbeiten Sie mit *Umsatzstufen*, richtet sich der Bonus nach der Bestellsumme, und Regelsätze bleiben wirkungslos.

Regelsätze staffeln die Bonushöhe nach der Vorgeschichte des Kunden — etwa ein Willkommensbonus auf die erste Bestellung oder ein höherer Satz ab einem bestimmten Jahresumsatz. Es gilt der **erste** Regelsatz nach Priorität, dessen Bedingungen **alle** erfüllt sind. Passt keiner, bleibt es beim Standardwert aus der Modulkonfiguration.

Gilt nicht bei Umsatzstufen: Arbeitet das Modul mit Umsatzstufen, richtet sich der Bonus nach der Bestellsumme, und Regelsätze bleiben wirkungslos.

Priorität Bezeichnung		Bonushöhe	Bedingungen	Status		
10	Umsatz WW 200 i. d. I. 171 T	2,00 – Faktor auf den Standardwert	mindestens 200,00 Umsatz in 171 Tagen (0 = gesamt)	aktiv		
10	Willkommensbonus erste Bestellung [DEMO]	3,00 – Faktor auf den Standardwert	genau die 1. Bestellung	aktiv		
20	Stammkunde ab 3 Bestellungen im Jahr [DEMO]	2,00 – Faktor auf den Standardwert	mindestens 3 Bestellungen in 365 Tagen (0 = gesamt)	aktiv		
30	Großkunde ab 1.000 EUR Jahresumsatz [DEMO]	1,50 – Faktor auf den Standardwert	mindestens 1.000,00 Umsatz in 365 Tagen (0 = gesamt)	aktiv		

Vorschau

Prüfen Sie an einem echten Kunden, welcher Regelsatz greift — und warum die anderen nicht.

Kundennummer	angenommener Bestellwert	
		Prüfen

Abbildung 4: Die Regelsätze mit Vorschau für einen echten Kunden

Bezeichnung

Großkunde ab 1.000 EUR Jahresumsatz [DEMO]

Priorität

30

Kleinere Zahl wird zuerst geprüft. Legen Sie die engsten Bedingungen nach oben.

Bonushöhe

1,50

Faktor auf den Standardwert (2,00 = doppelt so viele) ▼

Status

aktiv ▼

Bedingungen

Alle ausgefüllten Bedingungen müssen zutreffen. Leere Zeilen werden übergangen. Ein Regelsatz ganz ohne Bedingung greift immer — sinnvoll als Auffangregel mit hoher Prioritätszahl.

Bedingung	1. Angabe	2. Angabe	Bedeutung
Umsatz in den letzten Tagen ▼	1000 Umsatz ab	365 Tage zurück (0 = seit jeher)	Schaut in die Vergangenheit dieses Kunden: Umsatz , den er innerhalb der letzten x Tage gemacht hat. 0 Tage = über seine gesamte Geschichte. Die laufende Bestellung zählt nicht mit.
— keine — ▼			
— keine — ▼			
— keine — ▼			
— keine — ▼			

Die Bedingungen im Einzelnen:

- Mindestbestellwert** (1. Angabe: Betrag ab · 2. Angabe: – bleibt leer –)
Wert = Betrag, ab dem der Regelsatz greift. Zeitraum bleibt leer.
- Die wievielte Bestellung** (1. Angabe: genau die wievielte Bestellung · 2. Angabe: – bleibt leer –)
Wert = genau diese Bestellung des Kunden, **1** ist die erste. Zeitraum bleibt leer.
- Zeitfenster** (1. Angabe: von-Datum · 2. Angabe: bis-Datum)
 Ein fester Kalenderabschnitt, unabhängig vom einzelnen Kunden – für befristete Aktionen. Beide Schreibweisen werden angenommen: **19.08.2026** oder **2026-08-19**. Ein Feld darf leer bleiben, dann ist der Zeitraum nach dieser Seite hin offen. Das bis-Datum zählt einschließlich.
- Bestellungen in den letzten Tagen** (1. Angabe: Anzahl Bestellungen · 2. Angabe: Tage zurück (0 = seit jeher))
 Schaut in die Vergangenheit **dieses Kunden: Anzahl Bestellungen**, die er innerhalb der letzten **x Tage** aufgegeben hat. **0 Tage** = über seine gesamte Geschichte. Die laufende Bestellung zählt nicht mit. Nicht zu verwechseln mit dem **Zeitfenster** – das ist ein fester Kalenderabschnitt.
- Umsatz in den letzten Tagen** (1. Angabe: Umsatz ab · 2. Angabe: Tage zurück (0 = seit jeher))
 Schaut in die Vergangenheit **dieses Kunden: Umsatz**, den er innerhalb der letzten **x Tage** gemacht hat. **0 Tage** = über seine gesamte Geschichte. Die laufende Bestellung zählt nicht mit.

Abbrechen

Speichern

Abbildung 5: Ein Regelsatz mit seinen Bedingungen

8. WIE PUNKTE EINGELÖST WERDEN

Ihr Warenkorb

Ihr Bonuspunktekonto

Verrechnen Sie die bisher gesammelten und verfügbaren Bonuspunkte mit dem aktuellen Bestellbetrag!

Ihre derzeit verfügbaren Bonuspunkte: **979** (Gegenwert von 9,79 EUR)

Wie viele Bonuspunkte möchten Sie einlösen:

Wenn Sie von einem unserer Kunden geworben wurden, tragen Sie den Werber-Code bitte hier ein!

ARTIKEL	ANZAHL	SUMME
 Wolldecke Hebrides Lieferzeit: ca. 3-4 Tage Einzelpreis: 119,00 EUR	1  	119,00 EUR
 Teeset Mikawa Einzelpreis: 64,00 EUR	2  	128,00 EUR

Summe

Warenwert	247,00 EUR
Selbstabholung 	0,00 EUR
inkl. 19% MwSt.	39,44 EUR
SUMME	247,00 EUR

[Hier finden Sie Informationen zu Versand- & Zahlungsbedingungen.](#)

Diesen Text kannst du im Gambio Admin unter Content Manager -> Elemente -> Footer -> Footer Kopfzeile bearbeiten.

Abbildung 6: Der Warenkorb mit Punktekonto und Einlösefeld

Der Kunde löst seine Punkte im Warenkorb ein. Er gibt an, wieviele Punkte er verwenden möchte; der Gegenwert erscheint als eigene Position in der Bestellsumme und reduziert den Rechnungsbetrag.

Vier Einstellungen begrenzen das:

- **Mindestbestellwert für die Einlösung.** Unterhalb dieses Betrags ist Einlösen gesperrt.
- **Mindestsumme einlösbarer Punkte.** Verhindert Kleinstverrechnungen von wenigen Cent.
- **Höchstsumme pro Einlösung.** Deckelt, wieviel in einem Vorgang verrechnet werden darf.
- **Sammeln beim Einlösen.** Legt fest, ob in einer Bestellung, in der Punkte eingelöst werden, gleichzeitig neue Punkte entstehen dürfen. Eine ergänzende Option bestimmt, ob sich die neuen Punkte auf die volle Bestellsumme oder nur auf den tatsächlich gezahlten Restbetrag beziehen.

Das Modul verrechnet nie mehr Punkte, als der Kunde tatsächlich besitzt, und nie mehr, als die Bestellung wert ist – ein Guthabenüberhang kann also nicht entstehen. Diese Prüfung findet beim Abschluss der Bestellung erneut statt, unabhängig von dem, was im Warenkorb angezeigt wurde.

9. BONUS-EVENTS (SONDERAKTIONEN)

+ ERSTELLEN

Artikel	Event-Typ	Bonuspunkte	Multiplikator	Gültig ab	Gültig bis	Letzte Änderung:	Status
Testartikel 6 - Multi10	Test10	0	10.00	14.09.20...	30.09.20...	25.04.2023 16:01:...	☒  ...
	Multi100	0	99.99	01.05.20...	01.05.20...	01.05.2023 11:40:...	☒  ...

Abbildung 7: Die Übersicht der Bonus-Events

Unter *Xycons-Module > MegaPoints Events* legen Sie zeitlich befristete Punkte-Aktionen an. Ein Event gilt entweder für eine Kategorie oder für einen einzelnen Artikel und wirkt auf zwei mögliche Arten:

- **Fixpunkte:** Der Artikel bringt in diesem Zeitraum eine feste Punktzahl – unabhängig vom Preis.
- **Multiplikator:** Die normal berechneten Punkte werden mit einem Faktor vervielfacht. Ein Faktor von 3,00 ergibt die klassische „Dreifach-Punkte-Woche“.

Sie tragen Start- und Enddatum ein; das Modul aktiviert und deaktiviert die Aktion selbständig. Ein Event, das noch nicht begonnen hat, ruht; ein abgelaufenes wird automatisch inaktiv. Über eine Schaltfläche räumen Sie abgelaufene Events gesammelt auf.

Optional können Sie auf der Startseite eine bestimmte Anzahl aktuell im Event befindlicher Artikel bewerben lassen – ein wirksamer Aufmacher für Aktionszeiträume. Die gewünschte Anzahl stellen Sie im Setup ein; der Wert 0 schaltet die Anzeige ab.

Beachten Sie: Beim Bonus-Typ *Umsatzstufen* passen Events konzeptionell nicht ohne Weiteres, weil Punkte dort nicht artikelbezogen entstehen. Eine eigene Einstellung legt fest, ob Events in diesem Fall trotzdem gelten sollen.

9.1 Eigene Gestaltung in der Artikelansicht

Wenn Sie die Artikelseite selbst gestalten, stellt das Modul in der Vorlage für die Produktdetailansicht drei Angaben zu einem laufenden Bonus-Event bereit:

Angabe	Inhalt
{ EVENT_POINTS }	die zugewiesenen Event-Punkte, sofern erfasst
{ EVENT_TITLE }	der Text aus dem Feld „Event:“
{ EVENT_MULTIPLIER }	der Multiplikator, sofern erfasst

Damit lassen sich eigene Hinweise oder Grafiken einbauen, die nur während einer Aktion erscheinen.

10. DAS EMPFEHLUNGSPROGRAMM

Jeder Kunde erhält einen persönlichen Empfehlungscode, den er in seinem Konto findet und weitergeben kann. Trägt ein anderer Kunde diesen Code im Warenkorb ein, wird die Empfehlung erfasst.

Sie legen getrennt fest, was der **Werbende** und was der **Geworbene** bekommt – jeweils entweder einen prozentualen Anteil an den Punkten der erworbenen Bestellung oder eine feste Punktzahl. Beides wird zusätzlich gewährt, geht dem Geworbenen also nicht verloren. Optional lässt sich die Belohnung auf die jeweils erste Bestellung beschränken.

Der Code selbst wird automatisch erzeugt; seine Länge bestimmen Sie (zwischen 5 und 20 Zeichen). Sie können einen Code auch von Hand in der Kontoverwaltung überschreiben – das Modul prüft dabei, dass kein Code doppelt vergeben wird.

Das Programm kennt drei Zustände: *Ja* (aktiv), *Nein* (abgeschaltet) und *Passiv*. Passiv bedeutet: Codes bestehen weiter und Empfehlungen werden erfasst, aber es fließen aktuell keine Punkte. Das ist der richtige Modus, wenn Sie das Programm vorübergehend aussetzen wollen, ohne bestehende Codes zu entwerten.

11. BONUSKONTEN VERWALTEN

Konten mit Buchungen:

-Alle offenen Einträge-

Konten ohne Buchungen:

-Bitte wählen-

Kundennummer:

Öffnen

Kundensuche:

ID, Name oder E-Mail

Suchen

Filter:

☐ Nur aktive Punkte

☐ Nur wartende Punkte

 Von:

tt.mm.jjjj

 Bis:

tt.mm.jjjj

 Pro Seite:

50

Anwenden

Filter zurücksetzen

Nur aktivierbare Buchungen

CSV-Export

+ Buchung anlegen

Treffer: 10 | Seite 1 / 1

#	Referenz	Kunde	Referral	Generiert	Aktiviert	Entwertet	Gesammelt	Genutzt	Offen	Sonderkonto
1...	147 (Versendet)	Mareike Vogtland		09.10.20...			0	0	127	0
2...	178 (Versendet)	Lars Nowak		06.10.20...			0	0	313	0
1...	160 (Versendet)	Annika Sellmann		28.09.20...			0	0	316	0
1...	143 (Versendet)	Jonas Breitenba...		27.09.20...			0	0	247	0
2...	170 (Versendet)	Sven Puhlmann		19.09.20...			0	0	225	0
2...	166 (Versendet)	Carola Lindhorst		12.09.20...			0	0	184	0
1...	145 (Versendet)	Jonas Breitenba...		06.09.20...			0	0	170	0
1...	148 (Versendet)	Mareike Vogtland		23.04.20...			0	0	112	0
1...	163 (Versendet)	Tobias Kranz		05.11.20...			0	0	305	0
2...	168 (Versendet)	Carola Lindhorst		04.11.20...			0	0	258	0

Abbildung 8: Die Kontenverwaltung mit allen Buchungen eines Kunden
Unter *Xycons-Module > MegaPoints Konten* liegt Ihr Arbeitsplatz für alles Kundenbezogene.

Sie suchen einen Kunden über Name, E-Mail-Adresse oder Kundennummer und sehen dann sein vollständiges Konto: gesammelte Punkte, davon bereits verbrauchte, aktuell verfügbare sowie die noch wartenden (vorbehaltlichen) Punkte. Darunter steht jede einzelne Buchung mit Datum, Bezug zur Bestellung und Betrag.

Folgendes können Sie hier tun:

- **Wartende Punkte freigeben.** Wenn Sie nicht auf den automatischen Prozess warten wollen, geben Sie eine vorbehaltliche Buchung von Hand frei. Eine zugehörige Empfehlungsbuchung wird dabei mit freigegeben.
- **Eine Freigabe zurücknehmen.** Die Buchung wandert zurück in den wartenden Zustand.
- **Manuell buchen.** Gutschrift oder Abzug mit einem frei wählbaren Buchungstext, der dem Kunden in seiner Kontoübersicht angezeigt wird. Formulieren Sie ihn verständlich – „Kulanz Reklamation Nr. 4711“ ist besser als „Korrektur“.

- **Buchungen löschen.** Nach Rückfrage. Vorsicht: Der Vorgang ist endgültig. Für Korrekturen ist eine Gegenbuchung fast immer der bessere Weg, weil sie den Verlauf nachvollziehbar hält.
- **Filtern und exportieren.** Sie können nach Zeitraum sowie nach Konten mit verfügbaren bzw. wartenden Punkten filtern und das Ergebnis als CSV-Datei herunterladen – etwa für die Rückstellungsbewertung im Jahresabschluss.

Alle Änderungen an Bonuskonten werden protokolliert.

12. VERFALL VON PUNKTEN

Sie können festlegen, dass Punkte nach einer bestimmten Zahl von Tagen **Kundeninaktivität** verfallen. Maßgeblich ist also nicht das Alter der einzelnen Buchung, sondern wie lange der Kunde nichts mehr getan hat. Wer regelmäßig kauft, verliert nichts.

Der Wert 0 schaltet den Verfall ab – dann gelten die Punkte unbegrenzt.

Zusätzlich stellen Sie ein, wieviele Tage vor dem Verfall der Kunde per E-Mail gewarnt wird. Diese Warnung ist nicht nur fair, sondern auch wirksam: Sie ist einer der besten Reaktivierungsanlässe, die ein Shop hat.

Der Verfall wird von einem automatischen Prozess ausgeführt; ohne aktiven Cronjob passiert nichts. Bedenken Sie außerdem, dass Verfallsregeln in Ihren Teilnahmebedingungen stehen müssen, damit sie wirksam sind.

13. AUSWERTUNG: WAS BRINGT DAS PROGRAMM?

Zahlt sich das Programm aus?

	mit Bonuskonto	ohne Bonuskonto		mit Punkteeinlösung	ohne Punkteeinlösung
Kunden	13	0	Bestellungen	5	41
Bestellungen	46	0	Ø Bestellwert	202,58 €	179,01 €
Ø Bestellwert	181,57 €	0,00 €			

Wer Bonuspunkte einlöst, bestellt im Schnitt für **13,2 %** mehr.

Hinweis: Die Gegenüberstellung zeigt einen Zusammenhang, keinen Beweis. Kunden, die viel bestellen, haben eher ein Bonuskonto - das gilt auch umgekehrt nur eingeschränkt.

Erst- und Folgebestellungen

	Bestellungen	Ø Bestellwert	Umsatz
Erstbestellung	12	179,63 €	2.156 €
Folgebestellungen	34	182,26 €	6.197 €

- Folgebestellungen liegen im Schnitt **1,5 %** über der Erstbestellung.
- **74,2 %** Ihres Umsatzes stammen aus Folgebestellungen.
- **84,6 %** Ihrer Kunden haben mehr als einmal bestellt.

Punktebestand

6.223 vergeben	576 eingelöst	9,3 % Einlösequote	1.944 wartend	56,47 € offener Gegenwert
--------------------------	-------------------------	------------------------------	-------------------------	-------------------------------------

Der offene Gegenwert ist eine Verpflichtung gegenüber Ihren Kunden und die Grundlage für eine Rückstellung.

Verlauf der letzten Monate

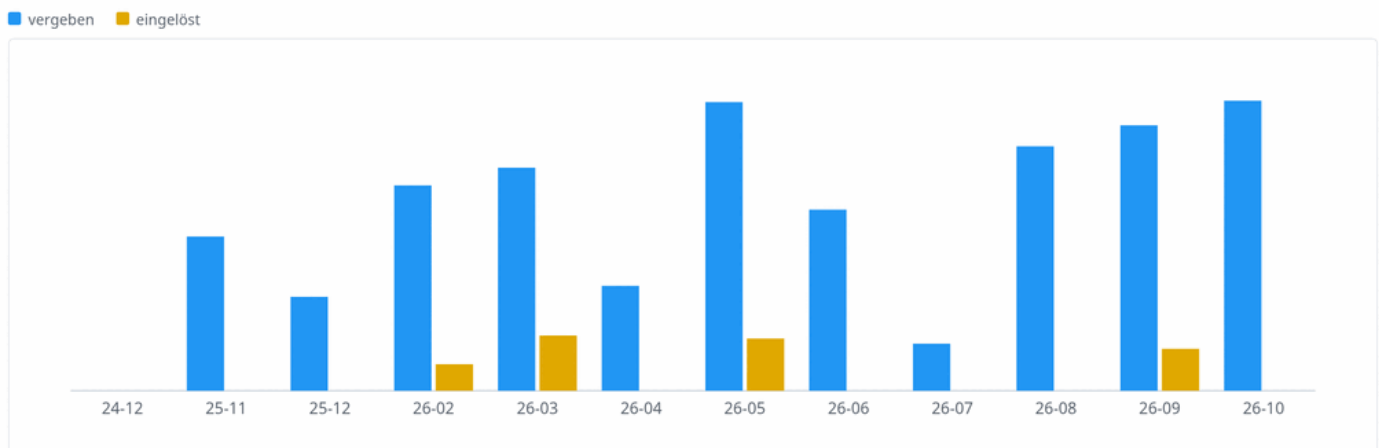


Abbildung 9: Die Auswertung zeigt die Wirkung des Programms

Unter *Xycons-Module > MegaPoints Auswertung* beantwortet der Shop die Frage, die sich nach ein paar Monaten unweigerlich stellt: Lohnt sich das eigentlich? Der Zeitraum lässt sich zwischen den letzten 12 Monaten, den letzten 24 Monaten und dem Gesamtbestand umschalten.

Zahlt sich das Programm aus? Zwei Gegenüberstellungen: Kunden mit und ohne Bonuskonto, und — aussagekräftiger — Bestellungen mit und ohne Punkteeinlösung. In der Praxis liegt der Bestellwert bei eingelösten Punkten deutlich höher. Beachten Sie dabei den Hinweis auf der Seite: Das ist ein Zusammenhang, kein Beweis. Wer viel bestellt, hat eher ein Bonuskonto — das gilt umgekehrt nur eingeschränkt.

Erst- und Folgebestellungen. Wie viele Bestellungen sind Erstkäufe, wie viele Folgekäufe, was ist jeweils der durchschnittliche Wert und welcher Anteil Ihres Umsatzes stammt von wiederkehrenden Kunden. Diese Zahlen beschreiben Ihren Shop unabhängig vom Bonusprogramm und zeigen, wie viel Kundenbindung bei Ihnen überhaupt wert ist.

Punktebestand. Vergeben, eingelöst, wartend — dazu die *Einlösequote* und der offene Gegenwert in Währung. Die Einlösequote ist die interessanteste Zahl: Ein hoher Wert heißt, das Programm wird wirklich genutzt. Bei niedrigen Werten sammeln Kunden nur, ohne je zurückzukommen. Der offene Gegenwert ist die Verpflichtung gegenüber Ihren Kunden und die Grundlage für eine Rückstellung.

Verlauf. Ein Diagramm der vergebenen und eingelösten Punkte über die letzten Monate. Auffälligkeiten sieht man hier sofort — ein ungewöhnlich hoher Balken deutet auf eine Sonderaktion, eine Nachbuchung oder einen Fehler hin.

Die Zahlen werden einmal täglich von einer zeitgesteuerten Aufgabe vorgerechnet, damit die Seite auch bei großen Shops sofort erscheint. Über *jetzt neu berechnen* stoßen Sie den Lauf jederzeit selbst an; beim allerersten Aufruf rechnet die Seite einmal von sich aus.

14. DIE AUTOMATISCHEN PROZESSE

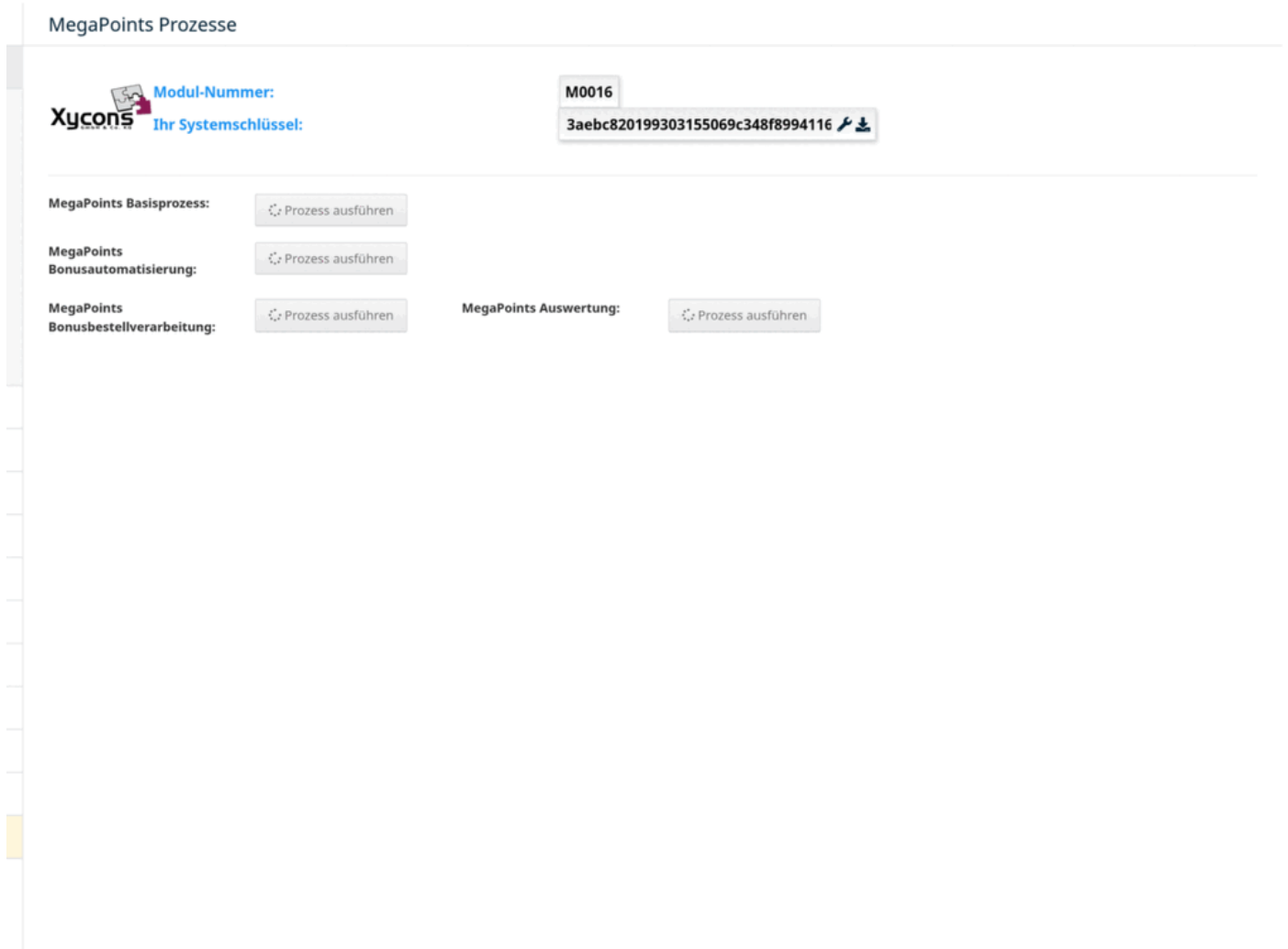


Abbildung 10: Die automatischen Prozesse und ihr letzter Lauf

MegaPoints bringt vier Prozesse mit, die Sie unter **Module > Zeitgesteuerte Aufgaben** aktivieren. Ohne sie funktioniert das Modul nur eingeschränkt.

- **Bonusautomation.** Gibt vorbehaltliche Punkte frei, sobald der eingestellte Bestellstatus erreicht bzw. die Karenzzeit abgelaufen ist. Verarbeitet außerdem den Neukundenbonus mit automatischer Freigabe und führt den Punkteverfall aus.
- **Bonusmails.** Versendet die Verfallswarnungen und – sofern aktiviert – die monatlichen Kontoauszüge. Der Versand erfolgt portionsweise, damit auch bei einer späten Erstinbetriebnahme kein Massenversand entsteht; der Rest folgt im nächsten Lauf.
- **Bonusbestellverarbeitung.** Verarbeitet nachträgliche Stornierungen und rechnet bereits gutgeschriebene Punkte wieder zurück.
- **Auswertung.** Rechnet einmal täglich die Kennzahlen der Auswertungsseite vor. Belastet den Shopbetrieb nicht.

Unter *Xycons-Module > MegaPoints Prozesse* können Sie jeden der drei Prozesse zusätzlich von Hand anstoßen und sehen unmittelbar das Ergebnis des letzten Laufs. Das ist der schnellste Weg, um nach einer Konfigurationsänderung zu prüfen, ob alles greift.

Testmodus: Für die Einführungsphase gibt es einen Testmodus, in dem sämtliche Kunden-E-Mails stattdessen an eine von Ihnen hinterlegte Adresse gehen. Nutzen Sie ihn, bevor Sie die Automatik das erste Mal scharf schalten – und denken Sie daran, ihn danach wieder abzuschalten.

15. E-MAILS AN IHRE KUNDEN

Das Modul kann bei diesen Anlässen informieren, jeweils einzeln zuschaltbar:

- Punkte erhalten
- Punkte eingelöst
- manuelle Buchung durch Sie
- Freigabe wartender Punkte
- Freigabe einer Empfehlungsgutschrift
- monatlicher Kontoauszug
- Warnung vor dem Punkteverfall

Die Vorlagen liegen in deutscher und englischer Sprache vor und werden – wie alle Gambio-Mails – in HTML und als Nur-Text-Fassung versendet.

Ein Ratschlag aus der Praxis: Schalten Sie nicht alles gleichzeitig ein. Der monatliche Kontoauszug und die Verfallswarnung sind die beiden mit der besten Wirkung. Eine Mail für jede einzelne Gutschrift empfinden viele Kunden schnell als lästig.

15.1 Was Sie in den Mailvorlagen verwenden können

Die Vorlagen bearbeiten Sie im Shop unter **Toolbox > E-Mail-Vorlagen**. Je nach Anlass stellt das Modul Ihnen diese Platzhalter zur Verfügung:

Platzhalter	Inhalt
{CUSTOMERS_NAME}	Vor- und Nachname des Kunden
{CUSTOMERS_FIRSTNAME}	Vorname
{CUSTOMERS_LASTNAME}	Nachname
{CUSTOMERS_GENDER}	Anrede-Kennzeichen (m/f)
{BONUS_EXP_DAYS}	Tage bis zum Verfall laut Setup
{BONUS_WARN_DAYS}	Frist der Vorwarnung
{BONUS_PROCESSED_POINTS}	Anzahl der betroffenen Punkte
{BONUS_POINTS_WORDING}	Ihre Punktebezeichnung, passend in Einzahl oder Mehrzahl
{ORDER_ID}	Bestellnummer
{BONUS_BOOKING_TYPE}	Buchungstyp laut Setup: „Direkt“ oder „Vorbehaltlich“
{BONUS_PRE_POINTS_MESSAGE}	Hinweistext zum Buchungstyp „Vorbehaltlich“
{BONUS_BOOKING_TEXT}	Text der Buchung – bei manuellen Buchungen gefüllt
{BONUS_MAIL_TYPE}	Anlass der Mail: GB Gutschrift aus einer Bestellung, LB Einlösung, MB manuelle Buchung, PB Freigabe für den Kunden, PW Freigabe für den Werber, WB Werbergutschrift

So können Sie eine Vorlage für mehrere Anlässe verwenden und den Text abhängig vom Anlass unterschiedlich ausfallen lassen.

16. KUNDEN VOM MAILVERSAND ABMELDEN

Manche Kunden möchten schlicht keine Post mehr von Ihnen — auch keine gut gemeinte. Für diesen Fall lässt sich der Mailversand des Bonusprogramms je Kunde vollständig abschalten. Die Sperre gilt dann für **alle** Anlässe: Gutschriften, Einlösungen, Freigaben, den monatlichen Kontoauszug und die Verfallswarnung. Das Guthaben selbst bleibt davon unberührt und ist für den Kunden jederzeit in seinem Konto einsehbar.

Der Kunde meldet sich selbst ab. In seiner Bonusübersicht im Kundenkonto findet er ein Kästchen „Ich möchte keine E-Mails zum Bonusprogramm erhalten“. Ein Klick genügt, die Einstellung greift sofort. Das ist der empfohlene Weg, weil ein Widerspruch damit unmittelbar wirksam wird, ohne Umweg über Ihren Support. Über die Einstellung *Abmeldung durch den Kunden* im Setup lässt sich dieses Kästchen bei Bedarf ausblenden.

Sie sperren von Hand. Der Schalter steht Ihnen an zwei Stellen zur Verfügung: im Kundendatensatz unter *Kunden > Kunden*, wenn Sie einen Kunden geöffnet haben, und in der Bonus-Kontenverwaltung bei jedem Kunden. Nutzen Sie ihn, wenn ein Kunde Ihnen den Widerspruch telefonisch oder per Mail mitteilt. Jede Änderung wird protokolliert — mit Zeitpunkt und der Angabe, ob

sie vom Kunden oder aus dem Backend kam.

Newsletter-Abmeldung mitberücksichtigen. Optional können Sie festlegen, dass Kunden ohne Newsletter-Einwilligung ebenfalls keine Bonus-Mails bekommen. Diese Einstellung ist ab Werk abgeschaltet, und das aus gutem Grund: Die Verfallswarnung informiert über ein Guthaben, das dem Kunden bereits gehört — sie ist damit keine Werbung im engeren Sinne, und viele Kunden möchten sie ausdrücklich erhalten. Schalten Sie die Option nur ein, wenn Sie diese strengere Auslegung bewusst wollen.

Ein Hinweis für die Praxis: Prüfen Sie bei einer Beschwerde zuerst, ob der Kunde vielleicht nur in einem anderen System gesperrt ist. Sperren aus Newsletter-Werkzeugen wirken nicht automatisch auf das Bonusprogramm — dafür ist genau die oben genannte Option gedacht.

17. WAS IHRE KUNDEN SEHEN

(Art.Nr.: M0016DEMO-03)



Wolldecke Hebrides



Lieferzeit:

● ca. 3-4 Tage (Ausland abweichend)

Bonuspunkte: 119 ab 20,00 EUR Bestellwert

NEU

119
Bonuspunkte

119,00 EUR

inkl. 19% MwSt. zzgl. Versand



In den Warenkorb

Abbildung 11: Die Punkteanzeige am Artikel, hier mit Mindestbestellwert

MegaPoints ist an mehreren Stellen im Shop präsent. Jede Anzeige lässt sich einzeln abschalten:

- **Am Artikel.** Die erreichbaren Punkte, wahlweise mit dem Gegenwert in Währung („entspricht 0,30 €“). Für die Darstellung stehen mehrere Formen zur Auswahl. Der Wert aktualisiert sich mit, wenn der Kunde die Menge ändert oder eine Variante wählt.
- **In der Artikelliste.** Ein kleiner Hinweis am Listeneintrag.
- **Im Warenkorb.** Verfügbares Guthaben, die in diesem Warenkorb erreichbaren Punkte, das Eingabefeld für die Einlösung sowie Hinweise, wenn ein Mindestbetrag noch nicht erreicht ist. Beim Bonus-Typ *Umsatzstufen* zusätzlich der Hinweis, wieviel bis zur nächsten Stufe fehlt. Auf Wunsch eine ausführliche Kontoübersicht statt der Kurzform.
- **In der Kopfzeile.** Die aktuelle Punktzahl neben dem Warenkorbsymbol.
- **Im Fußbereich.** Eine Bonus-Zeile, im Honeygrid-Template als vierte Fußspalte.
- **Im Kundenkonto.** Die vollständige Kontoübersicht mit allen Buchungen sowie die Seite mit dem persönlichen Empfehlungscode.
- **Auf der Startseite.** Die beworbenen Event-Artikel.
- **In der Bestellbestätigung.** Die erhaltenen und eingelösten Punkte.

Zusätzlich legt das Modul zwei Inhaltsseiten in Ihrem Shop an: eine Beschreibung des Bonusprogramms und eine Erklärung des Empfehlungssystems. Beide sind vorbefüllt und sollten von Ihnen inhaltlich an Ihre tatsächlichen Konditionen angepasst werden – sie sind die Grundlage dafür, dass Ihre Regeln gegenüber dem Kunden gelten.

17.1 Die beiden Informationsseiten

Bei der Einrichtung legt das Modul zwei Inhaltsseiten für Ihre Kunden an. Sie finden sie im **Content Manager**:

- **„Unser Bonussystem“** (englisch „Our bonus system“) – die Erklärseite zum Programm, Eintrag Nr. 300.
- Die Seite zum **Empfehlungsprogramm**, Eintrag Nr. 301.

Bitte arbeiten Sie diese Seiten vor dem Start durch. Dort stehen beispielhafte Angaben zu Verfallsfristen und Punktwerten, die zu Ihrem Setup passen müssen – sonst liest Ihr Kunde etwas anderes, als Ihr Shop tut.

Auf der Seite zum Empfehlungsprogramm können Sie folgende Platzhalter verwenden:

Platzhalter	Inhalt
@BONUS_YOUR_REFERRAL_CODE@	der persönliche Werber-Code des Kunden
@BONUS_REWARD@	der errechnete Wert oder Prozentsatz
@BONUS_SETUP_POINTS_NAME_PLURAL@	Ihre Punktebezeichnung in der Mehrzahl
@BONUS_SETUP_POINTS_NAME_SINGULAR@	Ihre Punktebezeichnung in der Einzahl

18. TEXTE ÄNDERN

Modultexte können Sie – wie bei allen Modulen von uns – über die Shopfunktion **„Texte ändern“** im Admin-Bereich an eigene Bedürfnisse anpassen. Suchen Sie dort nach dem Bereich **M0016**. Die Texte sind je Sprache getrennt gepflegt; wenn Sie einen deutschen Text ändern, denken Sie an die englische Fassung.

Anpassen lassen sich damit etwa der Hinweis im Warenkorb, die Beschriftung am Artikel, die Betreffzeilen der E-Mails oder der Text für das Empfehlungsprogramm.

18.1 Die Punktebezeichnung

Die **Bezeichnung Ihrer Punkte** nimmt eine Sonderstellung ein. Sie ändern sie nicht an hundert Stellen einzeln, sondern an einer: im Setup, getrennt für Einzahl und Mehrzahl. Aus „Bonuspunkte“ werden so „Treuepunkte“, „Sternchen“ oder was immer zu Ihrem Shop passt – und die Änderung schlägt auf alle Anzeigen, Mails und Hinweise durch.

Nach einer Umbenennung dauert es einen Augenblick, bis der Shop die Texte neu zusammengestellt hat. Rufen Sie danach einmal eine Seite im Admin-Bereich auf.

19. SHOPUPDATE

Ein Modul passt sich nicht von selbst an eine neue Shopversion an. Seine Erweiterungen greifen an Stellen, die Gambio mit jedem Update verändern kann.

Vor einem geplanten Service Pack oder Master-Update prüfen Sie deshalb bitte auf unserer Seite, ob MegaPoints für die neue Shopversion freigegeben ist.

Und beim Update selbst gilt: Installieren Sie **immer** die neuesten Fassungen des Moduls **und** der Modulumgebung – nicht nur den Shop. Wer allein den Shop aktualisiert, hat danach möglicherweise ein Modul, das nicht mehr richtig arbeitet, und sucht die Ursache am falschen Ende.

Lassen Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen, bringen wir vorhandene Xycons-Module und die Modulumgebung automatisch mit auf den passenden Stand.

Nach dem Einspielen einer neuen Modulfassung leeren Sie bitte einmal den **Textcache** des Shops. Erst dann stehen neue und geänderte Texte zur Verfügung.

20. TYPISCHE FRAGEN UND STOLPERSTEINE

Ein Kunde bekommt keine Punkte. Prüfen Sie in dieser Reihenfolge: Ist das Modul eingeschaltet? Ist seine Kundengruppe freigegeben (Kunden > Kundengruppen)? Ist der gekaufte Artikel oder seine Kategorie vom Bonus ausgeschlossen? Wurde der Mindestbestellwert für die Bonusgewährung erreicht? Hat er in derselben Bestellung Punkte eingelöst, während *Sammeln beim Einlösen* auf *Nein* steht?

Die Punkte stehen da, sind aber nicht einlösbar. Dann sind es vorbehaltliche Punkte. Sie werden erst freigegeben, wenn die Bestellung den eingestellten Status erreicht und der Cronjob gelaufen ist – oder wenn Sie sie in der Kontoverwaltung von Hand freigeben.

Nichts wird automatisch freigegeben. Fast immer sind die Cronjobs nicht aktiviert. Prüfen Sie unter Module > Zeitgesteuerte Aufgaben und stoßen Sie den Prozess unter *MegaPoints Prozesse* einmal von Hand an.

Die Spalte MegaPoints fehlt in den Kundengruppen. Dann ist die Moduldatei für diese Ansicht nicht installiert – melden Sie sich bei uns, das lässt sich mit einem Modul-Update beheben.

Der Kunde kann weniger einlösen als angezeigt. Das ist gewollt. Die Einlösung wird zusätzlich durch die Höchstsumme pro Vorgang und durch die Bestellsomme begrenzt – es soll kein Guthaben aus einer Bestellung entstehen.

Wieviel kostet mich das? Rechnen Sie die Rabattquote aus (Punkte je Euro × Wert je Punkt) und gehen Sie davon aus, dass langfristig ein großer Teil der Punkte eingelöst wird. Bei 1 % planen Sie also mit rund 1 % Margenverzicht. Der Rest ist eine Frage der Kalkulation – und der Erfahrung, dass Bonusprogramme in aller Regel die Wiederkaufsrate spürbar heben.

21. RECHTLICHE HINWEISE

Drei Punkte sollten Sie mit Ihrem Rechtsbeistand klären, bevor Sie starten:

- **Teilnahmebedingungen.** Verfallsregeln, Ausschlüsse und Einlösegrenzen sind nur wirksam, wenn sie dem Kunden vorher bekannt gemacht wurden. Nutzen Sie dafür die vom Modul angelegte Inhaltsseite.
- **Punkte für Bewertungen.** Das Belohnen von Bewertungen ist in Deutschland abmahngefährdet. Wenn Sie die Funktion nutzen, kennzeichnen Sie die Praxis transparent.
- **Bilanzielle Behandlung.** Ausgegebene, noch nicht eingelöste Punkte sind eine Verpflichtung gegenüber Ihren Kunden. Der CSV-Export der Bonuskonten liefert Ihrer Buchhaltung die Zahlen dafür.



Wir wünschen viel Erfolg beim Einsatz unseres Moduls!
