



Plabba Life

Erlebnis- und Urlaubstagebuch

Die schönsten Momente. Für immer.



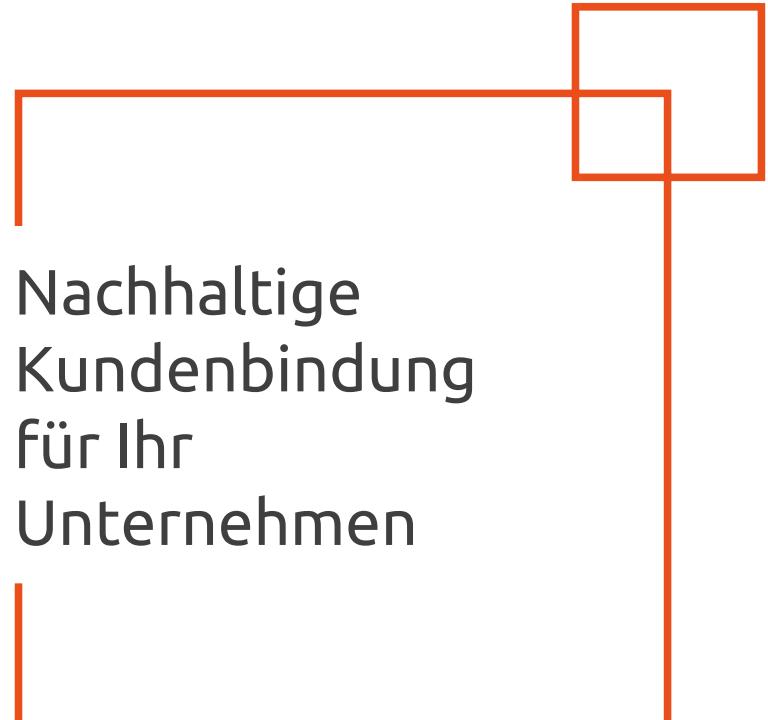


# Emotionale Kunden- bindung

Die schönsten Momente. Für immer.

# Miele





Nachhaltige  
Kundenbindung  
für Ihr  
Unternehmen

**Kundenbindung** ist 5 x günstiger als Neukundengewinnung



**Loyale Kunden** geben wertvolle Empfehlungen an Freunde & Familie



A photograph of a family of four standing in a field of tall grass at sunset. The father, on the left, wears a red plaid shirt and has his arms raised. The mother, on the right, wears a striped shirt and a plaid skirt and also has her arms raised. In the center, a young girl wearing a straw hat and a boy wearing a red plaid shirt both have their arms raised. They are all facing away from the camera towards the horizon where the sun is setting.

"The easiest and most powerful way to increase customer loyalty is really very simple.

**Make your customers happy."**

KEVIN STIRT

Sorgen Sie dafür, dass ...

- sich Ihre Kunden & Gäste noch lange an Ihre tollen Abenteuer bei Ihnen **erinnern**.
- all die **positiven Erlebnisse** stets mit Ihrer Marke in Verbindung bringen.
- Ihre Gäste **Emotionen** mit Ihren Freunden teilen.
- Ihre Kunden Sie **weiterempfehlen** und positiv bewerten.

Die Idee.







## Emotionale Kundenbindung.

### Machen Sie Ihre Kunden happy

- Machen Sie aus Kunden **Freunde**.
- Überraschen Sie mit einem einzigartigen, hochemotionalen Produkt.
- Nutzen Sie die positive Verbindung, um zusätzliche Angebote zu bewerben.



Mit **Plabba Life** binden Sie Ihre Gäste nachhaltig an Ihr Unternehmen!

**Plabba Life** ist eine Erlebnistagebuch-App kombiniert mit Fotobüchern, speziell entwickelt, um Ihnen ein Kundenbindungsprogramm der besonderen Art in die Hand zu geben.

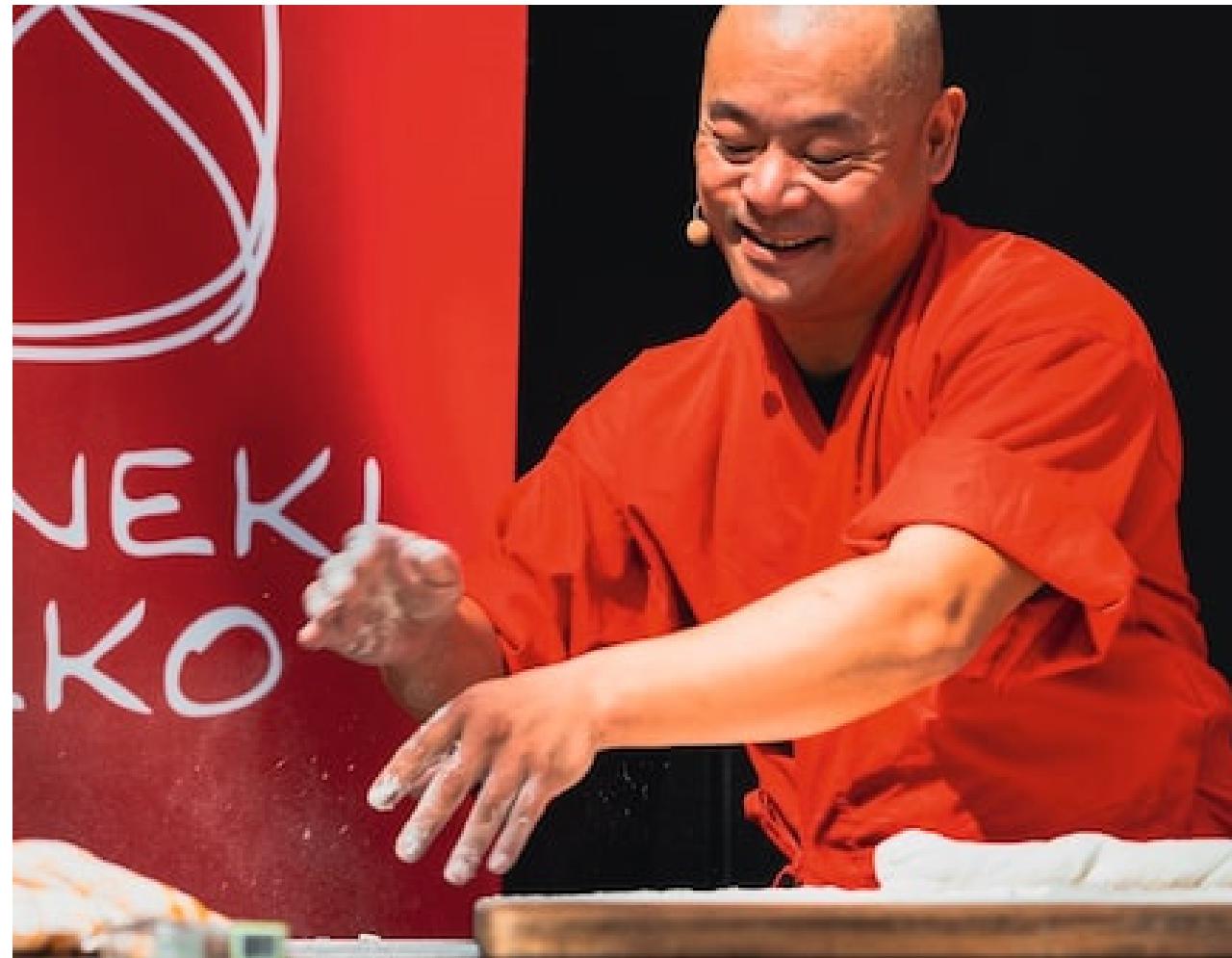
Mit **Plabba Life** werden aus digitalen Bildern bleibende Erinnerungen.

Das ist Plabba Life.

Yaoyao Hu hat sich die Fertigkeiten der asiatischen Küchen mit ihren Stilen auf vielen Reisen durch Asien angeeignet. Immer wieder lädt er auch Gastköche nach Salzburg ein – und auch namhafte österreichische Winzer wie Gsellmann, Sabathi, Pittnauer & Co , die Degustationsmenüs mit ihren Weinen begleiten.

Hu war vor mehr als zehn Jahren der erste Asia-Koch in Salzburg, der erkannte, dass die feurigen asiatischen Gerichte hervorragend zu Grünem Veltliner und Co passen. Im neuen Restaurant stehen neben asiatischen und heimischen Bieren, Biosäften und hochwertigen Tees, zehn österreichische Winzer mit ihren Weinen auf der Karte.

Nun können Sie den Asia-Koch exklusiv im Miele Experience Center Wals bei Salzburg erleben und von ihm lernen. 'Es werden ausschließlich hochwertige Produkte - zum Großteil aus österreichischer Herkunft, verfeinert mit asiatischen Gewürzen und Kräutern - frisch zubereitet!' erklärt Yaoyao Hu, mehrfach ausgezeichnete Kochlegende, die weit über die Grenzen Salzburg bekannt ist.



## 1. Schritt

Ihr Kunde erhält einen individuellen Gutscheincode. Durch diesen Code werden Ihre Unternehmensinhalte (Cover, Innenseiten – zB. Rezepte, Firmengeschichte, Ranglisten usw.) in das Fotobuch integriert.

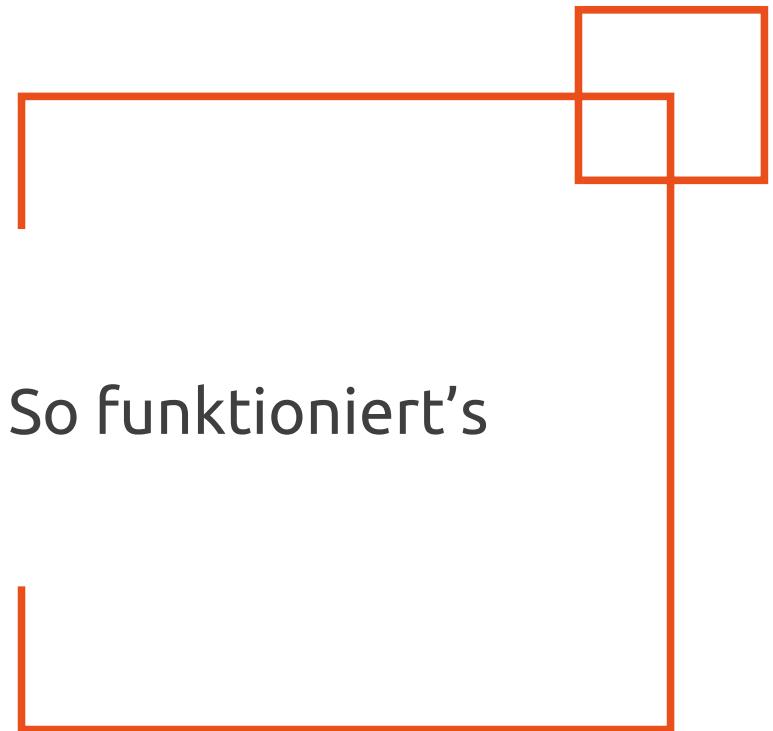
## 2. Schritt

Plabba Life Erlebnisbuch bestellen ...

- Fotos in der App hochladen.
- Fotobuch mit **einem Klick** erstellen.
- Ihre Kunden können direkt nach der Bestellung eine Bewertung inkl. Feedback zu Ihrem Angebot abgeben.

## 3. Schritt

Versand des Fotobuches inkl. gewünschter Anschreiben/Beilagen

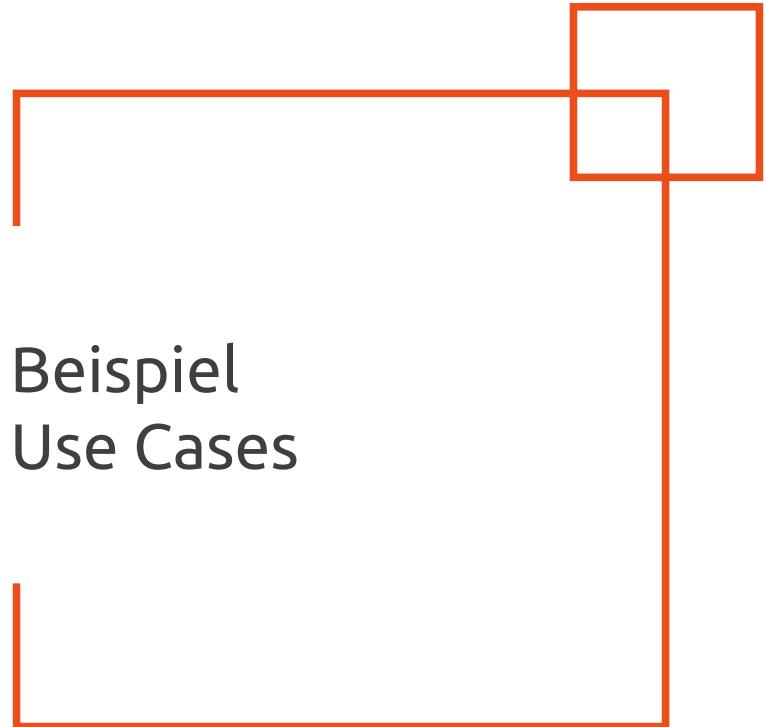




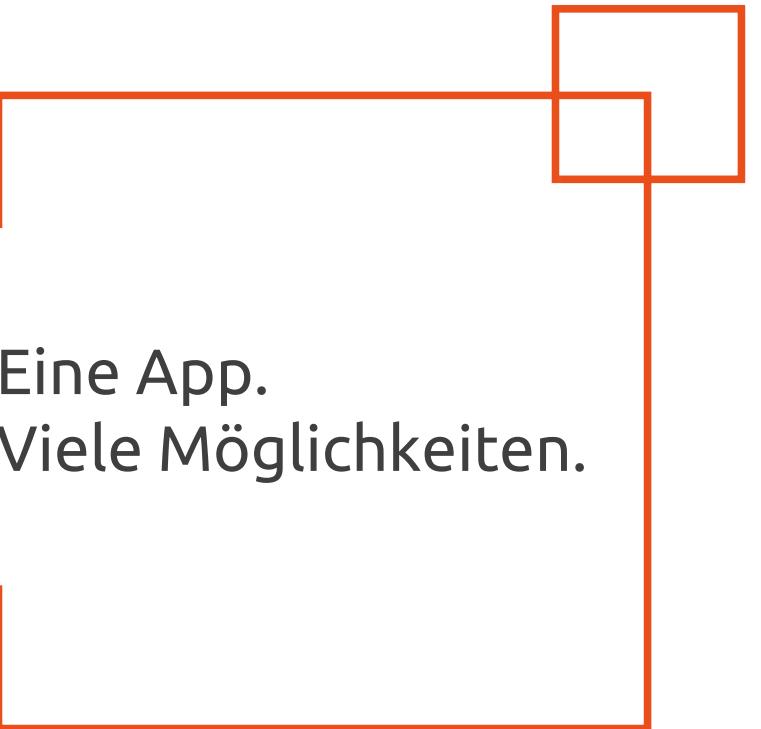
**Individuelle Lösungen** für Ihr Unternehmen.

Plabba Life ist vielseitig einsetzbar. Je nach Ihren Anforderung kann alles individuell angepasst werden.

## Beispiel Use Cases



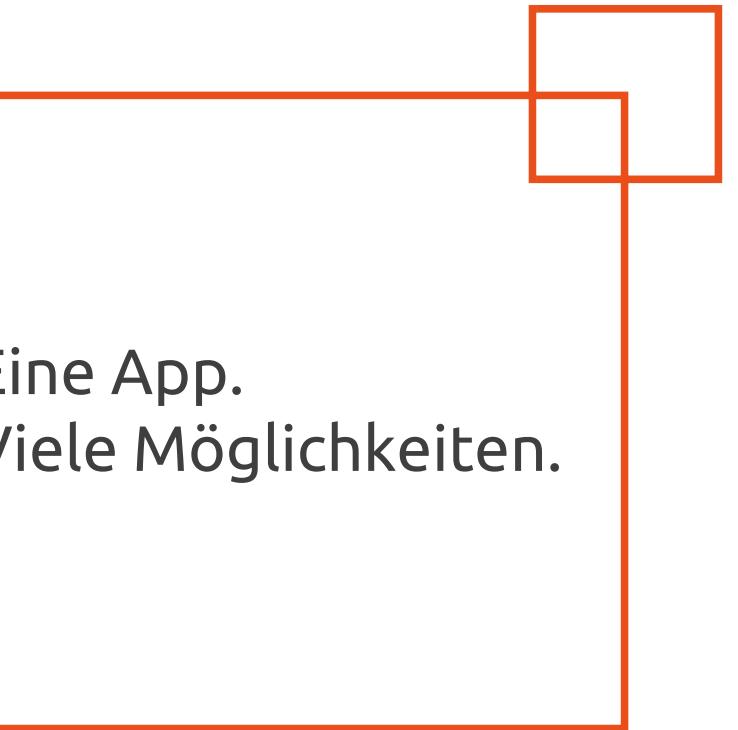




Eine App.  
Viele Möglichkeiten.

- **Rabatt Gutscheine**  
Sie bieten Ihren Kunden einen Rabatt auf das Fotobuch.
- **Verkauf Gutscheine**  
Sie bieten das Fotobuch als Add-On Ihrer Leistung zum Verkauf mit an.



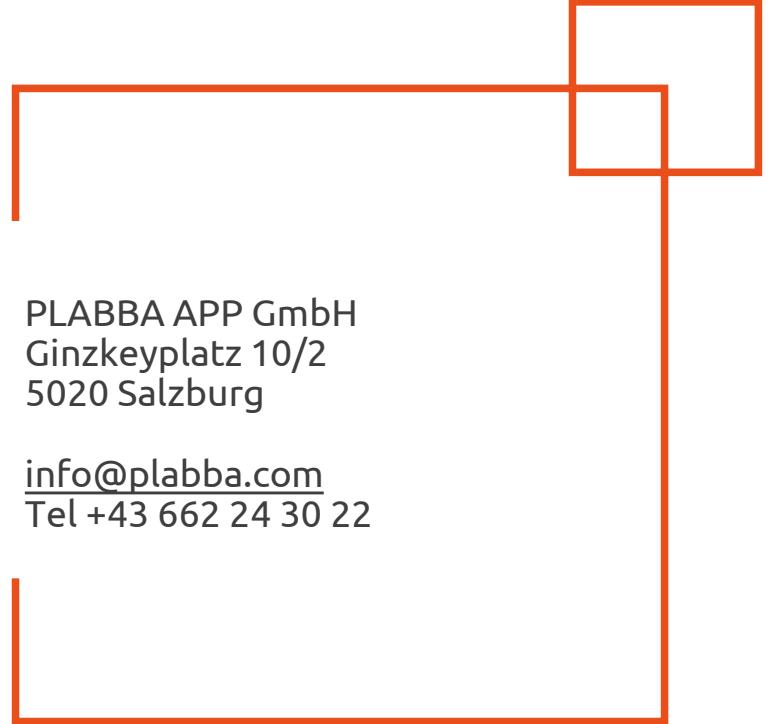


Eine App.  
Viele Möglichkeiten.

- **Geschenk**  
Sie verschenken den Gutschein als Give-Away oder als Incentive zum Beispiel für Kundentreue
- **Gesponsertes Geschenk**  
Sie haben einen Sponsor, der die Kundenbindungsmaßnahme zum Teil oder ganz übernimmt. Zum Beispiel ein Lieferant, der Interesse am direkten Kontakt mit Ihrer Zielgruppe hat.

## Plabba Life auf einen Blick

- **Fotoalbum:** Erstellung eines individuellen Fotoalbums, auf das entweder das Unternehmen, eine ganze Gruppe oder nur der User zugreifen kann. Optional kann Bildmaterial automatisch mit dem Album verknüpfen werden (zum Beispiel Rezeptvorlagen, Tourentipps)
- **gebrandetes Fotobuch:** Optional die Möglichkeit, weitere Informationen auf den Innenseiten zu platzieren (zum Beispiel: Firmengeschichte, Sponsorenvorstellung, Rezepte, Anleitungen ...) Verschiedene Ausführungen möglich, von Basic zu Premium.
- **One-Click Fotobuchtechnologie:** Auf Basis eines Algorithmus wird automatisch ein Vorschlag für das Fotobuch erstellt.
- **Kundenbewertungen:** Vor Abschluss der Bestellung kann vom User Feedback eingeholt werden und entweder direkt an Sie zurückgespielt werden, oder auf eine Bewertungsplattform weitergeleitet werden – auch differenzierbar je nach Qualität der Bewertung
- **In-App Kommunikation:** Die User können durch den Gutschein-Code direkt Ihrem Unternehmen zugeordnet werden und so an Spezialangebote, anstehende Servicetermine etc. erinnert werden
- **After-Sales:** Es können beim Versand des Fotobuchs Unterlagen mitgeschickt werden (Dankesbrief, Gutschein, Empfehlungsgutscheine) Durch die Zeitverzögerung zwischen Erlebnis (Urlaub/Event) und der Bestellung des Fotobuchs, entsteht so ein hochqualitativer Touchpoint mit dem Kunden.



PLABBA APP GmbH  
Ginzkeyplatz 10/2  
5020 Salzburg

[info@plabba.com](mailto:info@plabba.com)  
Tel +43 662 24 30 22

Gefördert & Unterstützt von





[www.plabba.life](http://www.plabba.life)