



Perspektiven Ihrer/Eurer Genossenschaft

Aus der Mitte der Kinobetreiber heraus entwickelten einige unserer Kollegen die Idee eines Verbundes mittelständischer Kinobetreiber. Neben den bekannten Themen einer Einkaufsgemeinschaft (Vorteile gemeinsamer Einkäufe, Vertretung gemeinsamer Interessen etc.), wird in der Genossenschaft der Bereich Kundendaten, digitale Kundenansprache und Vermarktung in einer Form angepackt, gebaut und umgesetzt, wie sie bisher im Kinomarkt nicht vorhanden ist.

Hier eine Übersicht zu dem, was unsere Genossenschaft schon heute umsetzt und zu dem was in den nächsten Wochen und Monaten zusätzlich in Angriff nehmen wird.

1. Kundendaten, digitale Kundenansprache und Vermarktung

- **Exklusive Zusammenarbeit mit Cinster Germany GmbH**
Die Mitglieder der eG können exklusiv die mit der Genossenschaft gemeinsam entwickelte Plattform CI ONE ab sofort einsetzen.
- **Völlig neues Konzept**
Die Webseiten der Kinos sind Teile der Plattform.
250 Kinos kann man wie Puzzleteile betrachten, die alle zusammen die Plattform ergeben. Jedes Event und jede Vorstellung sind direkt mit der Plattform verbunden. Jeder Kunde, der in einem unserer Shops ein Ticket kauft, wird motiviert seine Kundendaten freizugeben. Diese Kundendaten sind für regionale digitale Kundenansprache, als auch für bundesweite Kampagnen nutzbar.
- **Webseite**
Unsere Kinos erhalten auf Wunsch eine kostenlose Webseite. Keine monatlichen Kosten. Keine Kosten für das Erstellen der Seite.
- **Datengenerierung über Klickverhalten**
Webseite und Plattform liegen auf einer Ebene.
Dadurch werden hier keine Cookies verwendet. Es entsteht kein Medienbruch.
Folge: Wie bei Amazon, Zalando und Co wird das Kundenverhalten auf unseren Webseiten getrackt, bevor der Gast das erste Ticket gekauft hat.
Diese Daten werden aufgrund der täglich wechselnden IP-Adresse und der Endgerätenummer erfasst. Daraus werden bereits Profile erstellt.
Aufgrund dieser Profile können wir Filme und Themen sortiert nach Nutzerverhalten auf der Seite den Gästen unterschiedlich ausspielen.
- **Weitere Vorteile der neuen CI ONE Webseite**
- neueste Technologie



- neutral
- extrem nutzerfreundlich
- schnelle zentrale Anpassungen je nach Kundenanforderungen möglich
- optimale Darstellung auf allen Endgeräten (PC, Tablet, Handy etc.)
- individuelle oder zentrale Platzierung von Filmen
- neue Vermarktungsmöglichkeiten durch Aktionsflächen
(Werbung nur für Filme, Aktionen und Events, die in diesem Kino zum Einsatz kommen)
- Steuermöglichkeiten von Social-Media-Kanälen über die Webseite

- **Gutschein- Vouchermodul** (integriert in der Webseite)
Über dieses Modul sind folgende Elemente steuerbar:
 - klassische Sach- und Wertgutscheine
 - jegliche Form von Bonussystemen
 - neue Möglichkeiten zum Einlösen von Rabatt-Vouchern
(z.B. 10% auf den ersten Warenkorb, zur Motivation der Anmeldung)
 - neue Möglichkeiten im Bereich von Stornos
Der Kunde kann einzelne Tickets und Artikel stornieren. Die Beträge bekommt er zu 100 % auf seinem Nutzerkonto gutgeschrieben.
Der Kunde zahlt keine Stornogebühr und kann den Betrag beim nächsten Kauf einsetzen. Wir sparen uns doppelte Zahlungswege.

- **Neuer innovativer E-Commerce-Shop**
Die Kinos erhalten im Verbund mit der neuen Webseite einen neuen innovativen E-Commerce-Shop, der auf modernster Grundlage programmiert wird.
 - Schnell, einfach und bequem zum Ticket (weniger Klicks)
 - Concession-Verkauf
 - Merchandise-Verkauf
 - sämtliche Paymentwege (z.B. aktuell auch Apple Pay)
 - Möglichkeit auf dem Online-Ticket für nächste Events zu werben

- **Grundsätzlicher Umgang mit Daten**
 - Kundendaten werden nie verkauft
 - aufgrund der Datenschutzgrundverordnung nicht möglich
 - der Verkauf von Kundendaten wäre wirtschaftlich unsinnig
 - auf der bundesweiten Ebene können Verleiher und B2B Partner diese Daten gegen einen 1000er – Kontaktpreis nutzen

- **Datengewinnung und Datenanalyse**
 - individuelles oder zentrales Monitoring von Webseite und E-Commerce-Shop
 - Analyse des Kundenverhaltens (Was hat der Kunde angeschaut / angeklickt)
 - Analyse des Kaufverhaltens (Wer hat was gekauft)
 - Analyse des Endgerätes (Welches Endgerät nutzt der Kunde)
 - Analyse von Marketing-Aktionen zu Verkaufserlösen
 - Analyse des Zuganges (über welche Portale kam der Kunde zur Webseite)

- **Effekte aus der Datengewinnung und Datenanalyse für das Kino**
 - individuelles oder zentrales Marketing
 - gezielte Kundenansprache (Genre, Interessen, Altersgruppen, Geodaten etc.)
 - Kommunikation mit dem Kunden über Member-Bereich, Newsletter, Direkt-



Mailing, Social Media, WhatsApp, SMS etc.

- Kundenspezifisches Einspielen von Aktionen auf der Webseite
 - individuelle Werbung auf den E-Tickets (Hinweis auf z.B. neue Filme)
 - das Kino kann detaillierte Reports im Bereich seines Monitorings einsehen
- Fazit hier: Das Kino lernt seine Kunden auf digitalem Wege kennen, und kann darüber gezielt dessen Kaufverhalten steuern

- **Effekte aus der Datengewinnung und Datenanalyse für Verleih und B2D**

- Verleiher und B2B-Partner erhalten Filtermöglichkeiten für bundesweite Kampagnen
- detaillierte Reports werden zur Verfügung gestellt

Fazit hier: Völlig neue Möglichkeiten im Bereich Marketing für Verleiher und B2B-Partner mit viel geringeren Streuverlusten

- **Erlöse aus der Nutzung der Kundendaten**

- Steigerung der Besucherzahlen durch besseres Marketing regional und überregional
- Einnahmen für die Kinos, deren Daten für bundesweite Kampagnen von Verleihern und B2B Partnern genutzt werden (mind. 70 % an das Kino, das die Daten eingebracht hat)
- Einnahmen der Kinos aufgrund der jährlichen Dividende
Wenn alle Kosten in der Genossenschaft gedeckt sind, gehen die Überschüsse zurück an die Mitglieder der eG
- Zusätzliche Einnahmen durch online angebotener Concession
- Zusätzliche Einnahmen durch online angebotene Merchandise-Artikel

- **Weitere Kooperationen**

- Verträge mit ÖPNV-Verbänden (für 1,00 € öffentlich hin und zurück ins Kino)
- Vermarktung von Ticketpaketen exklusiv über Jochen Schweizer / My Days in Handelsketten und auf anderen Ebenen

2. Zusätzliche Angebote der Genossenschaft

- Soft Drinks (Coca-Cola, Pepsi, Afri-Cola, Fanta, Wasser etc.)
- Alkoholische Getränke (Bier, Weißbier, Pils, Wein, Sekt etc.)
- Sweet-Food (Popcorn, Riegel, Mars, Twix, Haribo etc.)
- Salt-Food (Chips, Nachos, Salzletten etc.)
- Eis (Langnese, Schöller etc.)
- Hygieneartikel
- Strom, Gas, Wasser etc.
- Leasing oder Kauf von Autos (VW Group, DB, BMW etc.)
- Mitarbeiterbekleidung
- Kino-Technik (Projektoren, D BOX, 4DX, Dolby Atmos etc.)
- Wartungsverträge
- TMS
- Werbemittler (Teilung etc.)
- Softwareverträge für Bespielung der Inhouse-Monitore
- Kassensysteme (Mars, Compeso, TI, Cinetixx, Vista etc.)



- Vermarktung von Werbung in den Standorten (Media, Aufsteller, Werbeflächen etc.)
- Telekommunikation (Internet, Handy, etc.)
- Glasfaser, mind. 300 mBit für alle Kinos
- Angebote von VOD über die Webseiten der Kinos
- Verbesserung der Beziehung Verleih / Kino

Die hier aufgeführten Zusatzangebote, sind für die Mitglieder auf freiwilliger Basis nutzbar. In dieser Liste sind Beispiele benannt, sie wird ggf. ergänzt.

3. Kosten für den Kinobetreiber

- 1.000 € pro Genossenschaftsanteil
- Für jede Kinoabspielstätte ist ein Anteil zu zeichnen
- Ein Betreiber muss mit all seinen Kinoabspielstätten beitreten
- Jährlicher Unkostenbeitrag pro Kinoabspielstätte zurzeit: 60 €
- Gebühr im Bereich E-Commerce-Shop. 7,5 %
wobei hiervon 1% zur Finanzierung der Genossenschaft abgeführt wird.

4. Erlöse/Effekte für die Kinos aus der Nutzung der Kundendaten

- Steigerung der Besucherzahlen durch besseres Marketing regional und überregional.
Für jede Kinoabspielstätte ist ein Anteil zu zeichnen.
- Einsparungen durch Nutzung der neuen kostenlosen Webseite.
- Einnahmen aus der Nutzung der Daten für bundesweite Kampagnen von Verleihern und B2B – Partnern
 - mindestens 70 % dieser Einnahmen gehen an die Kinos
 - bis zu 10 % gehen an die Plattform
 - bis zu 10 % werden zur Vermarktung eingesetzt (Gebühren an Agenturen und Kassensysteme)
 - bis zu 10 % zur Finanzierung der Genossenschaft
- Einnahmen der Kinos aufgrund der jährlichen Dividende.
Wenn alle Kosten in der Genossenschaft gedeckt sind, gehen die Überschüsse zurück an die Mitglieder der eG
- Zusätzliche Einnahmen durch online angebotener Concession
- Zusätzliche Einnahmen durch online angebotene Merchandise-Artikel
- Imagegewinn durch ökologisch günstigen Weg zum Kino (ÖPNV-Angebote)

5. Warum jetzt der Genossenschaft beitreten?

Für all die Punkte oben brauchen wir einen Verbund von mindestens 250 Kinoabspielstätten.

Stand heute: Mehr als 100 Kinoabspielstätten.



Wir möchten nach der Corona-Krise neue flächendeckende Möglichkeiten für Marketingmaßnahmen bieten. Damit möchten wir helfen Besucherzahlen zu steigern, den Verleihern helfen die Streuverluste deutlich zu verringern und den Kinos neue Einnahmequellen ermöglichen.

Um all das umzusetzen brauchen wir zeitnah 250 Abspielstätten.

6. Zeitlich begrenztes Angebot zum Beitritt

- Für **100 €** in die Genossenschaft **eintreten**.
- Gesonderte Vereinbarung erforderlich.
- Die restlichen 900 € können in der Folgezeit wie folgt erbracht werden:
 - aus den monatlichen Ersparnissen im Bereich Website
 - mit Erlösen aus der Genossenschaft
 - mindestens jedoch in Jahresraten zu 100 €;
 - vorzeitige Volleinzahlung des Genossenschaftsanteils ist zugelassen und erwünscht.
- Stimmrechte ergeben sich, wenn der Genossenschaftsanteil vollständig eingezahlt ist.
- Dieses Angebot ist **gültig bis zum 31.05.2020**.

Berlin, 30.03.2020