

# Checkliste

## für Ihren erfolgreichen Gutscheinshop

### 1 Ansprechendes Angebot erstellen

- Erlebnisgutscheine statt nur Wertgutscheine anbieten (z. B. Brunch, Spa, Dinner)
- Titel und Text emotional formulieren („Genuss zu zweit“ statt „Gutschein für...“)
- Bestseller wie Brunch oder „Übernachtung mit Frühstück“ aktiv hervorheben
- SEO: passende Begriffe wie „verschenken“, „Erlebnis“, „jetzt kaufen“ nutzen

### 2 Gutscheinshop übersichtlich gestalten

- Kategorien einrichten (z. B. Kulinarik, Wellness, Übernachtung, Geschenke für zwei)
- Maximal 5–8 Gutscheintypen pro Kategorie anzeigen
- Hochwertige Bilder und ansprechende Titel verwenden
- Weniger gefragte Gutscheine überarbeiten, saisonal platzieren oder ersetzen

### 3 Shop sichtbar auf Ihrer Website verlinken

- Hauptmenü-Link einfügen („Gutscheine“ oder „Jetzt schenken“)
- Startseiten-Teaser mit Bild und Text einbauen
- Footer-Link auf jeder Seite ergänzen
- Shop-Link in E-Mail-Signatur und Google-Unternehmensprofil integrieren
- Eigene Kurz-URL nutzen (z. B. [www.ihrbetrieb.ch/gutscheine](http://www.ihrbetrieb.ch/gutscheine))

# Checkliste

## für Ihren erfolgreichen Gutscheinshop

### 4 Aktive Bewerbung Ihrer Gutscheine

- Blogbeiträge und Posts zu Geschenkideen planen (z. B. Weihnachten, Valentinstag)
- Newsletter versenden – besonders zu saisonalen Anlässen
- Gezielt mit relevanten Keywords optimieren („Brunch-Gutschein Zürich kaufen“)
- Saisonalität: eigene Gutscheine zu Feiertagen und Anlässen aufschalten

### 5 Vor Ort Gutscheine verkaufen und bewerben

- e-guma-Kassenintegration nutzen für schnellen Verkauf vor Ort
- Mitarbeitende schulen, aktiv auf Gutscheine hinzuweisen
- Gutschein-Werbung sichtbar platzieren (Eingang, Aufzug, Toiletten-Türe etc.)
- Gestaltung und Verpackung als Geschenk attraktiv präsentieren



#### **Bonus Tipp:**

#### **Dranbleiben lohnt sich!**

Analysieren Sie regelmässig, welche Gutscheine gut laufen – und passen Sie Ihr Angebot gezielt an. Neue Bilder, optimierte Texte oder saisonale Highlights machen Ihren Shop immer wieder spannend und verkaufstark.