

## Reverse Pricing – eine neue Vertriebsmöglichkeit

### Neue Vertriebsmöglichkeit für Gastronomen

An der Professur für Electronic Commerce der Goethe-Universität Frankfurt haben wir die Online-Handelsplattform [www.uPrice.de](http://www.uPrice.de) entwickelt, auf der Gastronomen Ihren Kunden spezielle Angebote unterbreiten können. Dabei gestattet der Einsatz des innovativen „Reverse-Pricing-Mechanismus“ sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer Einflussnahme auf den letztendlich zu bezahlenden Preis eines Angebotes. Während ein Verkäufer zunächst einen Mindestpreis in Form einer geheimen Preisschwelle festlegt, bestimmt ein Käufer durch ein Gebot oberhalb dieses Mindestpreises den endgültigen Transaktionspreis eines Angebotes. Aufgrund der Geheimhaltung der Preisschwelle kann die Plattform als zusätzliches Vertriebsinstrument genutzt werden, was den Vertrieb über uPrice für Gastronomen besonders interessant macht. Als praxisnahes Forschungsprojekt versuchen wir, uns speziell nach den Bedürfnissen der Gastronomie-Betriebe zu richten. Da wir ausschließlich Forschungsinteresse haben, bieten wir diesen Service selbstverständlich völlig kostenlos an!

### Wie funktioniert uPrice?

Auf uPrice legen Gastronomen einen geheimen Mindestpreis für ein Produkt fest. Der Kunde sieht das Produkt online (aber nicht den geheimen Preis) und kann ein Gebot auf das Produkt abgeben. Liegt das Gebot oberhalb des zuvor festgelegten Mindestpreises, bekommt der Kunde einen Gutschein im PDF-Format generiert und per eMail zugeschickt. Diesen Gutschein kann er ausdrucken und im Restaurant einlösen. Dabei zahlt der Kunde genau den Preis, den er selbst geboten hat (dieser Preis ist auch auf dem Gutschein vermerkt). Der Mindestpreis bleibt somit stets geheim. Daher sollte der Gutschein auch nicht über einen Betrag (z.B. 20 €) sondern für eine spezielle Kombination der Speisekarte zusammengestellt sein (z.B. „3-Gänge-Menü mit einer Flasche Wein für zwei Personen, Montags von 17-23 Uhr“).

### Was bieten wir Gastronomen?

- Möglichkeit zur Ansprache neuer Kundensegmente
- Keine Kannibalisierung bestehender Preisstrukturen vor Ort
- Einen neuen und äußerst innovativen Vertriebskanal
- Unterstützung bei der Angebotserstellung
- Automatisierte Gutschein-Erstellung
- Möglichkeit, Gäste auch zu Nebenzeiten in Ihr Restaurant zu locken

### Was müssen Gastronomen tun?

- Registrierung unter [www.uPrice.de](http://www.uPrice.de)
- Zusammenstellung eines individuellen Angebots, das typischerweise so nicht auf der Speisekarte erhältlich ist (siehe vorhandene Produkte auf [www.uPrice.de](http://www.uPrice.de))
- Einstellen des Angebots auf [www.uPrice.de](http://www.uPrice.de).

### Weitere Fragen?

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung: [restaurants@uPrice.de](mailto:restaurants@uPrice.de)

---

### Kontakt

Licenciada Elena Arevalo oder Dipl.-Wi.-Ing. Martin Bernhardt  
Professur für Electronic Commerce  
Goethe-Universität Frankfurt  
Tel. 069 798 22379 oder -28885  
Fax: 069 798 28973  
E-Mail: [restaurants@uPrice.de](mailto:restaurants@uPrice.de)