

## **Billa revolutioniert Rabattsystem: Nur noch für jö-Mitglieder gültig!**

Erfahren Sie, welche Änderungen bei Billa und Billa Plus seit Juli 2025 für jö-Mitglieder gelten und wie Sie davon profitieren können.



**Billa, Österreich** - Billa und Billa Plus haben am 3. Juli 2025 wesentliche Änderungen bei der Nutzung von Rabattpickerl eingeführt, die ausschließlich für Mitglieder des jö-Programms gelten. Wie **5min.at** berichtet, können die Rabattpickerl nun auch bequem über die jö-App oder die jö-Karte eingelöst werden. Dies markiert eine signifikante Umstellung, da zuvor Rabattpickerl von allen Kunden verwendet werden konnten, um von günstigeren Preisen zu profitieren.

Ab sofort müssen Kunden, die von den Rabatten profitieren möchten, Mitglieder des jö-Programms sein. Jö-Mitglieder haben die Möglichkeit, bis zu neun Rabattpickerl pro Woche zu erhalten, wobei drei dieser Rabattpickerl exklusiv für App-Nutzer

zur Verfügung stehen. Es gilt, dass pro Tag maximal drei Rabattpickerl eingelöst werden können. Um die Rabatte zu nutzen, müssen die Kunden zu Beginn des Bezahlvorgangs die jö-Karte oder die App vorzeigen und angeben, auf welchen Produkten die Rabatte gelten sollen.

## **Details zu den Änderungen**

Eine weitere Neuerung ist, dass Rabattabzüge nicht mehr automatisch vorgenommen werden; stattdessen müssen die Kunden selbst auswählen, welche Produkte rabattiert werden sollen. Diese Anpassung soll den Kunden mehr Flexibilität beim Einkauf bieten. Gedruckte Rabattpickerl bleiben jedoch ein Bestandteil der Flugblätter, sodass auch Kunden, die keine digitalen Anwendungen nutzen, weiterhin auf Rabatte zugreifen können. Laut **Puls24** wird auch eine Lösung für Kunden eingeführt, die nicht mit digitalen Anwendungen vertraut sind.

Um gültige Rabatte zu erhalten, muss die jö-Mitgliedschaft zu Beginn des Bezahlvorgangs an der Kasse vorgezeigt werden. Die intrinsische Motivation hinter diesen Änderungen ist vermutlich, die Kundenbindung zu stärken. Wie **KPMG** verdeutlicht, sind Loyalty-Programme im Einzelhandel weit verbreitet und zielen darauf ab, den Kunden Mehrwerte zu bieten, sei es durch Treuepunkte, Rabatte oder exklusive Vorteile.

## **Einfluss auf die Kundenbindung**

Die Umstellung bei Billa und Billa Plus ist Teil des Trends, den Einzelhandel durch gezielte Kundenbindungsprogramme zu revolutionieren. Die Rabattpickerl-Änderungen sollen nicht nur die Erwartungen der Kunden erfüllen, sondern auch dazu beitragen, deren Bedürfnisse besser zu verstehen. Effektive Loyalitätsprogramme sind jedoch nicht nur positiv; sie können für Händler auch kostspielig sein.

Um die optimale Gestaltung und Nutzung von solchen Programmen zu gewährleisten, ist es notwendig, die Zielgruppe

genau zu analysieren. Fragen zur Bewertung bestehender Kundenbindungsprogramme sind unter anderem wichtig, um sicherzustellen, dass die Angebote tatsächlich den Wünschen und Vorlieben der Kunden entsprechen.

Die Neuerungen bei Billa und Billa Plus stellen somit einen bedeutenden Schritt dar, um die Einkaufserfahrung für treue Kunden zu verbessern und sie langfristig an die Marke zu binden.

Details	
<b>Vorfall</b>	Sonstiges
<b>Ort</b>	Billa, Österreich
<b>Quellen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://www.5min.at">www.5min.at</a></li><li>• <a href="http://www.puls24.at">www.puls24.at</a></li><li>• <a href="http://kpmg.com">kpmg.com</a></li></ul>

**Besuchen Sie uns auf: [die-nachrichten.at](http://die-nachrichten.at)**