

Kundenaktivierung

Kategorie	Anmerkung
Aktionstyp	Kunden ins Geschäft locken
Ziel	Wahrnehmung außen erhöhen, neugierig machen
Zielgruppe	Passanten
Kundennutzen	Klarer Einkaufsvorteil von der Straße erkennbar
Aktionssortiment	Freie Wahl
Anlass	Beliebig
Zeitraum	Universell
Beteiligte	Eigenregie
Ablauf	Sortiment bestimmen Haftnotizen vorbereiten Mengen Haftnotizen zu Sortiment abgleichen

Ablauf der Aktion

Für die Aktion benötigen Sie eine ausreichend große Anzahl an beschreibbaren Haftnotizen und eine Idee, welches Sortiment Sie forcieren möchten. Sie beschriften diese Haftnotizen mit klaren Aussagen, die dem Kunden einen Vorteil bringen. Diese Haftnotizen werden dann von außen auf das Schaufenster angeklebt, sodass jeder Kunde vor dem Schaufenster die Haftnotizen abnehmen kann. Sie sollten eine große Fläche des Schaufensters damit zukleben, um einen besonders hohen Aufmerksamkeitseffekt zu erzielen. Der Kunde reißt die Haftnotiz vom Fenster ab, nimmt sie mit in das Geschäft und löst den „Haftnotiz-Gutschein“ damit ein.

Im Geschäft richten Sie einen Thementisch/Warenpräsentation ein, wo der Kunde die entsprechenden Produkte zur Aktion schnell finden kann. Achten Sie darauf, dass die Anzahl an Haftnotizen nicht die Menge an Aktions-Produkten im Geschäft übersteigt.

Sollten Sie die Aktion länger als einen Tag durchführen, denken Sie bitte daran, die Haftnotizen abends vom Schaufenster abzunehmen.

Hinweise zur Aktion

Die Kundenfrequenzbelegung ist eine wichtige Aufgabe für den PBS Handel. Da unsere Sortimentsvielfalt für Passanten von außen nicht immer gut wahrnehmbar ist, kann eine Kunden-Aktivierungs-Aktion durchgeführt werden.

Der Vorteil einer solchen Aktion ist, dass Sie zu einem beliebigen Zeitpunkt im Jahr durchgeführt werden kann, ohne besonderen kalendarischen Anlass. Ebenso können Sie die Sortimente frei wählen, ohne thematisch gebunden zu sein.

Je nach Gegebenheit am Standort ist bei der Aktion darauf zu achten, dass die Haftnotizen wettergeschützt sind. Sturm, Regen oder Schnee können die Haftnotizen vom Schaufenster nehmen und auf die Straßen befördern.

Mögliche Aktionsideen:

- 2 für 1
- X% Rabatt auf
- 1 besonderes Give-Away
- Gutschein für 1 Kugel Eis, 1 Kaffee, etc.
- Wundertüte
- Probierwochen
- etc.