

# Nettigkeits-Tag

Kategorie	Anmerkung
Aktionstyp	Kundenbindung und Sympathiesteigerung
Ziel	Den persönlichen Kontakt pflegen und Danke sagen
Zielgruppe	Keine eingeschränkte Zielgruppe
Kundennutzen	Give Away und der persönliche Kontakt
Aktionssortiment	Alles, was sich als kleines Geschenk oder nette Geste eignet. Vom Give-Away, über Grußkarten bis zu kleinen Geschenken, die sich an dem Tag für Menschen, die man nett findet, eignen.
Anlass	Welt-Nettigkeitstag und Treue während Corona
Zeitraum	Aktionswoche vom 08.11 bis 13.11.
Beteiligte	In Eigenregie, passende Sortimente aus dem bestehenden Sortiment zusammen suchen. Give Aways vorbereiten
Ablauf	Den Aktionstag im November nutzen, um für Kundentreue, vor allem während Corona, zu danken. Jeder Kunde sollte ein Give Away erhalten. Poster und Handzettel sollten für Aufmerksamkeit sorgen, dass man auch mal Danke sagt. Ein Warentisch mit passenden Danke-Karten und kleinen Geschenkideen sollte aufgebaut werden.

# Hinweise zur Aktion

Der Nettigkeitstag ist mit Sicherheit einer der unbekannteren Aktionstage im Jahr. Er stammt aus einer japanischen Bewegung, die wenig später international Anklang gefunden hat. Er wird teils damit „gefeiert“, dass sich Menschen ein Lächeln schenken oder anderen zeigen, dass man sie nett findet.

In Deutschland überwiegt der Gedanke, Danke zu sagen.

Wichtig ist, dass man an diesem Tag besonders darauf achtet, freundlich zu sein und selbst bei widrigen Umständen nicht die Fassung verliert.

Dieser Aktionstag passt in die Coronazeit besonders gut. Vielerorts haben Kunden dem Fachhandel die Treue geschworen, auch wenn es teils für alle Beteiligten schwer war. Nutzen wir also den Tag auch, um unseren Kunden zu danken. Ebenfalls haben viele Menschen in der Coronazeit aufeinander achtgegeben und können sich hierfür ebenfalls mit kleinen Aufmerksamkeiten bedanken.

# Ablauf der Aktion

Die Aktion besteht aus 2 Komponenten. Komponente 1 ist ein Aktionstisch, auf dem sich kleine Geschenke finden, die der Kunde für Freunde oder Verwandte mitnehmen kann, um dort Danke zu sagen. Die zweite Komponente umfasst, dass Sie selber Danke sagen können. Im Idealfall geht dies mit Give-Aways, die Sie von Partner-Lieferanten erhalten.

Wir empfehlen diese Aktion über eine Woche durchzuführen. Der Aktionstag selber ist am Samstag und die Aktion findet damit ihren Ausklang.

Bereiten Sie ohne viel Aufwand einen Handzettel vor, der den Kunden die Nettigkeits-Aktion ankündigt. Gleichzeitig sollte ein Sortiment aus dem bestehenden Sortiment zusammen getragen werden, welches auf dem Aktionstisch präsentiert werden kann.

Corona bietet die besondere Möglichkeit, nett zu Kunden zu sein und Danke zu sagen. Aber auch außerhalb dieser Pandemie ist der Tag gut einsetzbar. Es benötigt nämlich eigentlich keinen besonderen Grund, zu seinen Mitmenschen nett zu sein und Danke zu sagen.