SPRUNG CONSULTING
ORGANISATIONS • STRUCTURE • SUCCESS

Happy Feiertag, everyone!

WIE DU EINEN AKTIONSTAG FÜR DEIN UNTERNEHMEN KREIERST UND DEINEN UMSATZ STEIGERST!

MACHE DIR DIE WELT, WIE SIE DIR GEFÄLLT! UND DAZU GEHÖRT AUCH EIN GANZ PERSÖNLICHER AKTIONSTAG FÜR DEIN UNTERNEHMEN! FOLGE UNSEREN 4 SCHRITTEN UND KREIERE IN NULLKOMMANIX EINEN NEUEN "FEIERTAG", DEN DU GEMEINSAM MIT DEINEN KUNDEN FEIERST!

1.) AKTIONSTAG & ANGEBOT

Überlege dir, an welchem Tag dein Aktionstag stattfindet. Am Besten hat das ausgewählte Datum eine Verbindung zu dir oder deinem Betrieb, wie beispielsweise dein eigener Geburtstag oder der deines Unternehmens. Jahrestag, Geburtstag oder Tag der offenen Tür - egal für welchen Aktionstag du dich entscheidest, plane thematisch passende Sonderangebote und versetzte deine Kunden in Feierlaune. Wie wäre es beispielsweise mit kostenlose Proben für den Kunden, kleine Geschenke oder Rabattgutscheine?

2.) ORGANISATION & LOGISTIK

Vorbereitung ist das A&O. Wenn dein Aktionstag reibungslos funktionieren soll, dann musst du Produkte auf Vorrat haben, die techischen Voraussetzungen müssen stimmen und das Personal muss für die Aktion geschult bzw. aufgestockt werden. Empfehlenswert ist beispielsweise schon vorab eine Schulung für deine Mitarbeiter zu organisieren, um eine ausgezeichnete Qualität und den besten Service für deine Kunden zu garantieren.

3.) WERBEKONZEPT

Dein Werbekonzept entscheidet darüber, ob dein Aktionstag zum Erfolg wird oder nicht. Also sprich darüber, kündige die Aktion bereits 1 bis 2 Wochen vorher an - über Email, Social Media, Presse! Arbeite mit Influencern und verteile Rabattcodes. Umso mehr Personen von deinem Aktionstag erfahren, desto erfolgreicher wirst du sein!

4.) KUNDENBINDUNG

Nutze die Aktion, um mehr Kunden zu erreichen, ein tolles Kundenerlebnis zu schaffen und die Kundenbindung zu fördern! Nutze diese positiven Kundenerlebnisse und bitte die zufriedenen Kunden um positive und aussagekräftige Testimonials, um auch andere Menschen von dir, deinem Unternehmen und deinen Produkten zu begeistern.

© Sprung Consulting GmbH