



Marketing für **aktive** Kollegen

Kooperationspartner nutzen & aufwerten

Kooperationsmodul 4

Einige Kollegen berichteten, dass sie von jedem Kooperationspartner **100,- € Werbekostenzuschuss pro neu aufgelegten Talerprospekt verlangen** und dass sich auf diese Weise die Talerprospekte **von selbst bezahlen** würden. Wenn es Ihnen gelungen ist Ihre Kooperationspartner so einzubinden, dass diese den Erfolg des Talers auch für sich spüren und vielleicht sogar **mehrere Partner gleicher Branchen bei Ihnen im Wettbewerb** stehen, ist das eine gute Möglichkeit Geld zu verlangen.

Ein anderer Kollege war sehr erfolgreich darin **Kooperationspartner** dafür zu gewinnen, **selbst Taler auszugeben**. Der Kollege hat uns freundlicherweise die Texte zur Verfügung gestellt, mit denen er die Kooperationspartner angeschrieben hat und uns erlaubt, diese Texte an Sie weiter zu geben. Sie finden die Briefe deshalb hierzu als Anlage.

Kooperationspartner, die selber Taler ausgeben haben für Sie nur Vorteile! Zum einen kann es Ihnen egal sein, welchem Ihrer Partner Sie die 35 Cent für die Taler bezahlen. Allerdings **erhöhen Sie so die Reichweite des Talers**. Zudem wird ein Partner, der selbst Taler ausgibt, sich hüten, die Vereinbarung mit Ihnen aufzukündigen oder zu unterlaufen, da seine Kunden ja den Taler auch weiterhin von ihm erhalten möchten. Sollten seine Kunden nun die Taler bei Ihnen abgeben, so erhalten Sie **zusätzliche Kundenkontakte**, idealerweise sogar **von Kunden, die ansonsten in eine andere Apotheke gegangen wären oder online bestellt hätten**.

Beim zweiten Brief (10 Taler für Ihre „besonderen Kunden“) hat der Kollege dem Schreiben **10 in Goldpapier eingewickelte Taler beigelegt**. Dadurch wurde eine besonders hohe Aufmerksamkeit erreicht. Wie der Kollege berichtet, hätte er auch von der **positiven Mundpropaganda** stark profitiert.

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.