



Marketing für **aktive** Kollegen

Jahres- und Adventskalender Wachstumsmodul 4

Der Taler und der Jahreskalender

Viele Kollegen geben ihre Kalender und teilweise auch ihre Kundenzeitung nur noch gegen Taler ab. Während dies bei der Kundenzeitung nicht immer akzeptiert wird, hat sich gezeigt, dass der Kunde durchaus bereit ist **einen Taler (nicht mehr!) pro Kalender zu „bezahlen“**. Wenn er das macht ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass der **Kalender aufgehängt wird und nicht in den Müll** wandert. Außerdem fallen dann die Kunden weg, die für einen 0,50 €-Einkauf einen Kalender wollen oder jeden Tag nach einem Kalender fragen.

Bei unserer Partner-Apotheke jedenfalls wurden **nur noch halb so viele Kalender ausgegeben** wie davor, so dass am Ende die übrigen Kalender wieder ohne Taler abgegeben wurden, was natürlich bei den Kunden, die vorher „bezahlt“ hatten **nicht gut ankommt**.

Außerdem geben Sie die **Kalender aus, damit Ihr Logo in der Wohnung der Kunden das ganze Jahr für Sie und Ihre Apotheke wirbt**. Denn, wie Untersuchungen immer wieder zeigen steigert die Bekanntheit eines Unternehmens automatisch die **Sympathie und die Akzeptanz des Unternehmens**.

Deshalb sollte man sich die Frage stellen, ob die durch mehr Kalender entstehenden höheren Werbekosten nicht durch den zusätzlichen Nutzen ausgeglichen werden.

Falls an Ihrem Ort eine große „Kalenderkonkurrenz“ besteht, weil viele Apotheken, Banken und sonstige Geschäfte Kalender ausgeben, kann es für Sie wichtig sein, einen **besonders begehrten Kalender** einzusetzen. In diesem Fall sollten Sie mit uns Kontakt aufnehmen und sich über einen **individuellen Kalender** informieren. Damit können Sie mit verschiedenen Aktionen Kunden aufrufen, Bilder zur Verfügung zu stellen, von denen andere Kunden die zwölf schönsten aussuchen. Dadurch haben Sie **zwei Aktionen, die sich hervorragend vermarkten lassen** und bekommen anschließend mit Sicherheit noch einen positiven (und kostenlosen) **Artikel in der örtlichen Presse**.

Vor allem Neugründungen und Filialen, die an einem neuen Ort den regionalen Bezug und die **Verbindung zur Region** beweisen müssen, profitieren davon sehr.

Nutzen Sie hierbei die **Kalenderseiten als Träger für Taler-Gutscheine!** Einfach auf jeden Monat einen Coupon für einen Taler eindrucken und mit dem Hinweis auf eine Gültigkeit im entsprechenden Monat versehen. Dies beschert Ihnen monatlich einen weiteren Kundenkontakt und natürlich erhöht dies den Anreiz, weitere Taler bei Ihnen zu erhalten.

Der Taler und der Adventskalender

Auch hier bietet sich die Nutzung bestimmter Türchen als **Taler-Coupon** an. Nutzen Sie diesen für erfahrungsgemäß „schwache Tage“ um diese verstärkt zu beleben.

Sie verwenden bereits Kalender oder Adventskalender? Passen Sie diesen an Ihr Taler-Konzept an! Sollten Sie diese Produkte aktuell nicht bei der MAK beziehen, dann lassen Sie sich für die **nächste Bestellung ein Angebot der MAK** erstellen.

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.