



Marketing für **aktive** Kollegen

Das I-Win-Gewinnspiel Wachstumsmodul 6

Wie auch der Top-Preise-Flyer (TPF, siehe Wachstumsmodul 5) wird das I-Win-Gewinnspiel genutzt, um die **Kundenfrequenz in den teilnehmenden Apotheken zu steigern**.

Das besondere an I-Win ist, dass der Kunde nur dann weiß, ob er gewonnen hat, wenn er in Ihre Apotheke kommt. Ein kurzes erklärendes Video finden Sie hier: [I-Win-Video](#)

Warum aber finden Sie diese Informationen hier, beim Taler? Ganz einfach: Wie bei jedem Gewinnspiel gibt es auch bei I-Win **Trostpreise**. Und genau hier kommt der Taler ins Spiel! Typische Trostpreise (z.B. 10/20%-Einkaufsgutschein) kosten Sie genau den Wert, den der Kunde wahrnimmt. Wie Sie wissen, sieht es bei Ihrem Taler anders aus. Ein Trostpreis in Höhe von einem Taler kostet Sie nur ca. 0,35€, während der gefühlte Wert der Kunden etwa doppelt so hoch ist. Dazu mischen Sie noch ein paar 5/10/50- oder auch 100-Taler-Gewinne und **schon sind die „kleinen“ Gewinne** abgedeckt.

Nun müssen Sie sich nur noch für die Hauptgewinne entscheiden: Sachpreise, Bar-Preise oder vielleicht auch **große Talerpreise**? Auch hier kann der Taler dazu genutzt werden, die Kosten für den Fall einer großen Gewinnausspielung gering zu halten und dem Kunden trotzdem eine **riesige Freude** zu machen! Natürlich sollte Sie für den Fall einer großen Ausspielung diese **öffentlich inszenieren** und Fotos machen.

Häufig kommt sogar die Lokalpresse und Sie erhalten einen **kostenlosen Zeitungsartikel**.

Als Trägermedium für den Aufdruck bietet sich der monatlich erscheinende TPF natürlich an. Ebenso ist es aber möglich, hierfür den QPF (Steigerungsmodul 2) zu nutzen.

I-Win sorgt beim Top-Preise-Flyer für eine **Verdreifachung des Rücklaufes** und kann somit, auch bei bereits gut mit Flyern/Printmedien abgedeckten Gebieten, hervorragende Ergebnisse erzielen.

Sollten Sie sich für Hauptgewinne aus Talern entscheiden, bietet es sich natürlich an, eine oder mehrere **„Maxi-Prämien“** in den QPF mit einzudrucken. Diese müssen Sie natürlich **nicht vorrätig halten**, vielmehr beziehen Sie diese im Gewinnfall direkt von uns.

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.