



Marketing für aktive Kollegen

Der Talerwert im Laufe der Zeit

Zusatzmodul 10

Zunehmend lässt sich beobachten, dass der Talerwert bei Kollegen, die lange dabei sind, fallen kann.

Dies kann mehrere Ursachen haben. Zum einen wenn bei der Auswahl der Kooperationspartner hier und da mal nachgegeben wird, d.h. mehr Taler für weniger Prämie akzeptiert werden.

Zum anderen wenn Prämien abgegeben werden, die im Einkauf teuer sind (z.B. Verkaufsware aus der Freiwahl oder Einkaufsgutscheine) und für die dann mehr Taler verlangt werden. Überprüfen Sie Ihr System immer mal wieder daraufhin.

Denn: **Mit dem sinkenden Talerwert sinkt auch die Attraktivität beim Kunden!**

Ein **möglichst hoher gefühlter (!) Talerwert** ist natürlich in Ihrem Sinne. Auch deshalb lohnt es sich, Talerspenden 1:1 in Euro umzutauschen. Neben der positiven Publicity steigt er gefühlte Wert des Talers. Zum Thema Talerspenden lesen Sie auch die Kooperationsmodule, insbesondere die Module 5 und 6.

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.