



Philipp Riediger, Gesellschafter bei der Combera GmbH, dem Spezialisten im Bereich Vertriebsoutsourcing und POS-Marketing.

## Start frei für mehr Erlebnis und höheres Umsatzergebnis!

Neues Jahr, neues Glück: Jetzt von Anfang an in Mehrwert und mehr Erlebnis investieren und dadurch von noch mehr Nachfrage profitieren. Das ist der beste Vorsatz für Ihre Umsatzerfolge in 2017. Das Jahr bietet wieder eine Fülle an unterschiedlichen Anlässen und Möglichkeiten, um noch mehr Kundenbedürfnisse zu wecken und zu erfüllen.

Da wird ein stringent geführter Aktionsplaner zum Erfolgsinstrument. Die Basis: „Anlass nutzen“. Das betrifft die kalendarischen Festtage und saisonalen Highlight-Themen, die jetzt mit Fasching/ Karneval und Valentinstag starten. Je ideenreicher und Kategorie übergreifender Sie hier agieren, desto größer wird für Ihre Kunden das emotionale Einkaufserlebnis und für Sie das Umsatzergebnis.

„Anlass schaffen“ ist das gewisse Mehr an Überraschung und Service, mit dem Sie zusätzlich für

Kaufanreize und Kundenbindung sorgen können. Leihen Sie sich zum internationalen Popcorn-Tag eine Popcorn-Maschine (19.01.2017) – da liegt ein herrlicher Duft in der Luft. Zum „Weltknuddeltag“ gibt’s alles zum Knabbern und Knuspern (21.01.2017), am „Mozarttag“ ist Köstliches aus Österreich angesagt (mehr „Extra-Feiertage“ im [www.kleiner-kalender.de](http://www.kleiner-kalender.de)). Macht ein Markenhersteller eine Frühstück-Aktion, machen Sie mehr daraus und stellen Sie Themenaffines dazu. Viele Zweitplatzierungen der Industrie eignen sich für den Ausbau zu großen Erlebnis-Inseln und -Themen. Nutzen Sie flexible Aktionstoppschilder und Ihren Farbdrucker, den Deko-Verleih und vor allem: Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter ideenreich mitzumachen! Auf ein erfolgreiches, abwechslungsreiches und ertragreiches neues Jahr!