

Mit Aktionen Kunden gewinnen und binden

# Feste feiern, wie sie fallen

Hersteller von Energietrinks veranstalten Flugtage, Unternehmen öffnen für Interessierte ihre Produktionshallen oder laden zu bunten Themenwochen ein – Events und Sonderaktionen helfen, bestehende Kunden zu pflegen und neue zu gewinnen. Doch Sie müssen nicht wie andere gleich „in die Luft gehen“. Wichtig ist, dass die Events oder Sonderaktionen zu Ihrer Fußpflegepraxis passen und für Ihre Kunden sowie potenzielle Neukunden attraktiv sind.



## Anlässe für aufmerksamkeitsstarke Sonderaktionen

- Vorstellung von Produktneuheiten oder neuer Behandlungs- und Wellnesstechniken
- Aktionen mit Saisonbezug (Sommerfest, Winter-Fußcheck)
- Inszenierung von besonderen Tagen (Tag des Fußes am 30. Juni)
- Veranstaltungen anlässlich von Praxis- oder Mitarbeiter-Jubiläen
- Hervorhebung von gewonnenen Auszeichnungen gegenüber Kunden
- Beteiligung an regionalen Festen und kommunalen Gesundheitstagen
- Kooperationen mit Buchautoren, Buchhandlungen, Sport-, Tanz- und Musikgruppen oder Chören
- Initiierung von Charity-Aktionen (Spenden oder Tombola)

Die Fußpflegerinnen Silke Müller-Dahlhaus und Cornelia Bachmann von der Podologie-Praxis „mdb“ in Essen hatten eine leicht umsetzbare Idee: Sie veranstalteten in ihrer Praxis mit der Schriftstellerin Katharina E. Volk eine Lesung zu ihrem Roman „Scherben, Mond & Milchkaffee“ – als besonderen Dank für ihre treuen Kunden.

### Aktionen schaffen

„Unsere Patienten waren alle total begeistert und wir haben schon Anfragen, ob wir so was noch mal machen“, resümiert die Podologin Silke Müller-Dahlhaus nach der Lesung. Was hier als Aktion für treue Kunden begann, könnte auch ausgebaut werden, um neue Kunden zu gewinnen.



Schriftstellerin Katharina E. Volk signiert ihr Buch „Scherben, Mond & Milchkaffee“

Doch warum eine Lesung in einer Praxis? Ganz einfach: Eine der Hauptfiguren in Volks Roman ist von Beruf Fußpflegerin. Viele Szenen des Romans spielen in einer Fußpflegepraxis und erzählen von Verwicklungen, Fettnäpfchen und anderen menschlichen Widrigkeiten, in die sich sowohl die beiden gastgebenden Podologinnen als auch die anwesenden Patienten und Kunden gut hineinversetzen konnten.

Wie wäre es dafür mit einer Pärchen-Woche? Dazu schaffen Sie besondere Angebote für Ihre Kunden, die einen Partner – egal ob Tochter, Mann oder beste Freundin – mitbringen. Damit können Sie neue Kunden gewinnen, die bisher nicht Ihre Fußpflegeleistung oder Ihr Produktangebot in Anspruch genommen haben. Bieten Sie in der Aktionswoche Ermäßigungen für „Pärchen-Behandlungen“ oder statt Einzelprodukten ausgewählte Fußpflegepärchen an. Das könnte zum Beispiel das neue Wohlfühl-Duo aus GEHWOL FUSSKRAFT Soft Feet Creme und Peeling sein. Zu der Aktionswoche könnten Sie darüber hinaus ein passendes Rahmenprogramm schaffen. Nun fehlt eigentlich nur noch eine Einladung an Ihre Kunden mit dem passenden Pärchen-Gutschein für zwei Behandlungen zum Vorzugspreis. Einladung und Gutschein lassen sich mit einfachen Mitteln und etwas Kreativität selbst gestalten und schon kann die Aktionswoche starten.

### Events erzielen Emotionen

Solche Aktionen und Events sind im Marketing dafür bekannt, emotionale Wirkungen zu erreichen. Die Kunden werden stark an Sie und Ihre Leistung gebunden. Außerdem wird der Erinnerungswert gesteigert und Sie sorgen für Gesprächsstoff: Man wird über Sie und Ihre Aktion sprechen und schon bald sind Sie in aller Munde.

Besonders hoch im Kurs des „Stadtgeflüsters“ stehen neue, unterhaltende und nützliche Themen. Deshalb sollten Sie diese Aspekte bei Ihren Sonderaktionen bieten. So können Sie in Ihrer Praxis neue Produkte mit einem Produktdisplay, einer Sonderplatzierung oder einer Einführungswoche inszenieren oder zu einer Produktpräsentation im Rahmen eines Sommerfestes einladen. Damit kombinieren Sie eine Neuigkeit mit unterhaltenden Elementen. Einen Nutzwert bieten Sie, indem Sie beispielsweise in einer Aktionswoche zum Winter-Fußcheck oder zur Sommer-Fit-Pflege einladen. Kreieren Sie dafür je nach Jahreszeit ein Wohlfühl- und Pflegeprogramm, das Sie nur für einen Zeitraum anbieten. Ihrer Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.