

VERKAUFSFÖRDERUNGSIDEEN & AKTIONEN



FÜR DIE GETRÄNKEORIENTIERTE GASTRONOMIE

VERKAUFSFÖRDERUNGSIDEEN & AKTIONEN

■ Vorwort	3
■ Rabatt-Aktionen	4
■ Aktionsabende	5
■ Gutscheine	6
■ Verkaufsförderungshilfen	7
■ Sympathie gewinnen	7



VERKAUFSFÖRDERUNGSIDEEN & AKTIONEN

VORWORT

Die Basis für eine **gewinnbringende Gastronomie** sind sicherlich **eine gute Atmosphäre, kühle Getränke** und ein **perfekter Service**. Es gibt aber noch mehr Gründe für einen Gast, Ihr Gastronomieobjekt öfter zu besuchen. Ein herausragender Gastronom muss möglichst positiv und lange im Gedächtnis bleiben, damit sich seine Gäste gerne an ihn erinnern.

Das ist gar nicht so schwer. Wir möchten Ihnen einige Anregungen bieten und haben deshalb nachfolgend **zahlreiche Ideen** zusammengestellt, die Ihnen helfen, stets im Gespräch zu bleiben.

Wir freuen uns darauf, Ihnen mit **Rat und Tat** zur Seite zu stehen. Sprechen Sie mit Ihrem Außendienstmitarbeiter. Auch er wird Ihnen gerne Ideen zu objektspezifischen Verkaufsförderungsmaßnahmen anbieten können.



VERKAUFSFÖRDERUNGSIDEEEN & AKTIONEN

RABATT-AKTIONEN

Zum Thema Angebote gibt es vielfältige Möglichkeiten. Hier eine kleine Auswahl, die Sie vielleicht dazu inspiriert, für Ihr Objekt das Passende zu finden:

Kaffeerabatt

Bieten Sie während einer **bestimmten Zeit**, z. B. mittwochs von 12 bis 15 Uhr, **alle Kaffeesorten** für 1,50 € an.

Hitzerabatt

Ab 25 °C Außentemperatur können Sie z. B. Hugo, Eistee oder Ähnliches zum „heißen“ Aktionspreis anbieten.



Der knallharte Rabatt-Tag

Preisnachlässe auf Getränke (Neueinführungen, Sonderaktionen) an jedem Wochentag zwischen 18 und 21 Uhr.

Parkplatzrabatt

Ihr Objekt liegt in einer gebührenpflichtigen Parkzone? Dann verrechnen Sie Ihrem Gast gegen Vorlage des Parkausweises **die Gebühr für eine Parkstunde** mit der Gesamtrechnung, z. B. ab einem Wert von 20 €.

Würfelrabatt

Der Kunde würfelt mit Ihrer Servicekraft um den Preis des Getränks. Wenn der Gast die höhere Würfelzahl hat, bekommt er das **Getränk umsonst**, wenn der Kellner die höhere Würfelzahl hat, muss der Gast zahlen.

Jugendrabatt-Tag/Altersrabatt-Tag

Zeitlich begrenzt oder als Aktionstag: Kunden erhalten einen **Altersrabatt**, z. B. bis 10 Jahre 40 % Rabatt, bis 20 Jahre 30 % Rabatt, bis 30 Jahre 20 % Rabatt und ab 40 Jahren 10 % Rabatt, am Dienstag in der Zeit von 17 bis 19 Uhr. Prozente und Zeiten sollten Sie Ihrer Kundschaft und Ihrer Kalkulation anpassen.

Benzinrabatt

Darüber freuen sich alle Autofahrer: „Heute geben wir Ihnen die **Benzinpreiserhöhung** zurück! Bei 5 Cent Erhöhung bekommen Sie 5 % Rabatt!“ Diese Aktion kann bei einer **benachbarten Tankstelle**

VERKAUFSFÖRDERUNGSGSIDEEN & AKTIONEN



durch die Verteilung von Flyern an die tankenden Kunden werblich unterstützt werden.

Seemannsrabatt/Wecker-Rabatt

Der Gastronom läutet in kurzen, unregelmäßigen Zeitabständen eine Seemannsglocke oder lässt einen Wecker klingeln. Während dieser Zeit erhält der Gast jedes bestellte Bier oder jeden bestellten Schnaps **zum Preis von z. B. 1 €**, ein **Gratis-Getränk** oder einen **Verzehrgutschein**. Wiederholen Sie dies ruhig mehrere Male am Abend!

Bonusheft für Stammkunden

Jeder Kunde, der zu Ihnen kommt, erhält ein **Heftchen**. Tragen Sie das Besuchsdatum ein und stempern Sie das Datum als Nachweis mit Ihrem Firmenstempel ab. Nach jedem **10. Getränk** bekommt der Gast ein **Getränk gratis**.

AKTIONSSABENDE

Promilleabend

Veranstalten Sie hin und wieder einen Promilleabend. Lassen Sie Ihre Gäste in einen Promillemesser blasen. Derjenige Gast, der meint, er hätte 1 Promille, darf in das Gerät blasen. Wenn das Gerät genau 1 Promille anzeigt, erhält der Gast ein Freigetränk.

Bier-Bingo-Abend

Besorgen Sie sich im Spielwarenhandel oder im Internet ein **Bingo-Spiel** und führen Sie in Ihrem Objekt einen Bier-Bingo-Abend durch. Wenn einer der Gäste eine Reihe ausgefüllt hat, ruft er „Bingo!“ und Sie spendieren ihm ein **Freibier**.

Frauenbier

An diesem Aktionstag erhält jede Frau zwei Bier und zahlt nur eins.

Virtuelle Golf-/Kegel-/Skispring (etc.)-Turniere

Leihen Sie sich eine Wii-Spielkonsole mit großem Fernseher sowie eine Wii-CD mit der entsprechenden Sportart aus. Erstellen Sie einen Turniermodus und bitten Sie um vorherige Anmeldung. Sie bieten einen Pauschalpreis für Softdrinks und Bier. Der Gewinner erhält einen Verzehrgutschein.

Visitenkarten-Gewinnspiel

Der Klassiker: Sie sammeln die Visitenkarten Ihrer Gäste und verlosen einmal im Monat eine Flasche Wein oder Ähnliches. Mit den Adressen können Sie eine Kundendatei anlegen und regelmäßig über Aktionen informieren.

VERKAUFSFÖRDERUNGSGIDEEN & AKTIONEN



Freibieraktion

Bieten Sie Ihren Kunden an einem bestimmten Tag eine **Freibieraktion** an: Jedes 4. Bier z. B. ist gratis. Je nach Auslastung kann es auch jedes 3. oder 5. Bier sein. Damit Ihre Gäste bspw. an einem Freitag länger in Ihrem Objekt verweilen, gibt es die Möglichkeit, ab 22 Uhr z. B. für eine halbe Stunde eine Freibieraktion anzubieten. Die **Uhrzeit sollte dem Gästeverhalten angepasst sein**, d. h., gehen die Gäste normalerweise um 23 Uhr, dann sollten Sie diese Freibieraktion um 23.30 Uhr ansetzen usw.

Bitte denken Sie daran, dass Aktionen entweder durch **Schilder oder Aufstelltafeln im Außenbereich** oder aber durch **Flyer** bekannt gemacht werden sollten!

GUTSCHEINE

Empfehlungskarten

So belohnen Sie Ihre Stammgäste für ihre Treue und schaffen einen Anreiz für die Mund-zu-Mund-Werbung. Verteilen Sie Gutscheine an Ihre Gäste mit der Aufforderung, diese an Freunde und Bekannte weiterzugeben. Gegen Vorlage des Gutscheins gibt es ein Freigetränk nach Wahl.

Kundenkarten

Bieten Sie Ihren treuen Gästen Kundenkarten an, mit denen sie bei weiteren Besuchen in Ihrem Haus Rabatte auf z. B. verschiedene Getränke erhalten.

Tell-a-Friend-Gutschein

„Komme mit einem Freund und Du zahlst 75 %, komme mit zwei Freunden und Du zahlst die Hälfte oder bringe drei Freunde mit und Du trinkst gratis.“

Gutschein im Internet

Stellen Sie auf Ihrer **Homepage einen gestalteten Gutschein** bereit. Ein Text informiert über die Aktion: „Mit diesem Gutschein erhalten Sie gegen Vorlage in unserem Hause 10 % Rabatt. Einfach auf den Gutschein klicken und ausdrucken. Keine Barauszahlung, pro Person nur ein Gutschein, gültig nur an bestimmten Tagen.“ Wenn Sie diesen oder andere Gutscheine, wie z. B. Eröffnungsgutscheine, über Ihre Internetseite anbieten, werden Sie mit Sicherheit mehr Gäste in Ihrem Lokal haben. Vergessen Sie dabei nicht, die Gutscheine ein, zwei Wochen vor der geplanten Aktion hochzuladen oder Ihren Gästen mitzugeben.

VERKAUFSFÖRDERUNGSGSIDEEN & AKTIONEN

VERKAUFSFÖRDERUNGSHILFEN

- Stammkundendatei
- Aufsteller mit Hinweisen auf wechselnde Rabatt-Aktionen bzw. Angebote
- Tischaufsteller mit Hinweisen auf Rabatte etc.
- Aktionsbanner außen am Objekt
- Zeitungsanzeigen, lokales Stadtmagazin
- Flyerverteilung
- Einladung von Vereinsmannschaften
- Luftballons
- Werbung auf Taxen
- Sponsor bei lokalen Vereinen



SYMPATHIE GEWINNEN

Musik

Beschallen Sie Flure und den Sanitärbereich etc. mit themenspezifischer Musik. Hier gibt es im Internet ein großes Angebot zu verschiedenen Themen (Halloween, Oktoberfest ...). Eine angenehme Atmosphäre schaffen Sie in den Sanitärräumen auch durch Entspannungsmusik.

Sanitärbereich

- Kleben Sie auf die Innenseiten der Toilettentüren Poster mit prominenten Persönlichkeiten, die Ihre Gäste beim Toilettengang „beobachten“ können. Auf der Herrentoilette sind z. B. Pin-up-Girls oder Poster von Models sehr beliebt!
- Halten Sie für die Damen Tampons, Deo, Schminkspiegel, Bürste, Bonbons etc. im Waschraum bereit. Das schafft Sympathie.
- Für eine gute Stimmung sorgen auch Toilettenbrillen mit Stacheldraht, Rosen oder Fischen. Im Pissoir sind Fliegen, Fußballtore oder Bälle gern gesehen. Aufkleber erhalten Sie in diversen Internetshops (z. B. www.party-discount.de).

Rechnung

Bieten Sie Ihren Gästen bei der Rechnung z. B. selbst gemachte Pralinen oder einen selbst gebrannten Schnaps an.

Kunst

Stellen Sie Bilder, Skulpturen oder Möbel von lokalen Künstlern in Ihrem Objekt aus. Das sorgt für Gesprächsstoff!

VERKAUFSFÖRDERUNGSIDEEN & AKTIONEN



trinkkontor Buchtaleck & Schmidt GmbH & Co. KG
Lahnwegsberg 13-15
35435 Wettenberg

T +49 641 98200-0
F +49 641 98200-29

info.bs@trinkkontor.de
www.bs.trinkkontor.de