

Einfach mal feiern!

In diesem Jahr wird g&v gefeiert, und in dieser Ausgabe besonders! Es gibt wirklich genug Gründe dafür, denn die g&v ist schon seit 25 Jahren eine feste Größe im Markt und entwickelt sich stets weiter. Neben der Werbewirkung ist ein solches Jubiläum auch immer gut für einen Blick zurück und nach vorn.

Aber wie ist es bei Ihnen, gibt es da auch was zu feiern? Es gibt so viele positive Anlässe, die im Geschäftsleben leider oft unterschätzt oder übersehen werden. Neben Jubiläum der Firma, dem Standort, dem Inhaber, Geburtstagen kommen noch Möglichkeiten des Ortes dazu, auch Schnapszahlen sind immer wieder gut geeignet. Aber auch „Azubi“ hat bestanden, Nachfolger die Meisterprüfung abgelegt und und und. Alles gute Gründe, um zum einen sinnvolle Angebote zu schnüren, die nicht verpuffen und zum anderen auch mit einem klaren Signal: Nicht willkürlich, sondern mit eindeutigem Grund und vor allem – zeitlich begrenzt. Beides sind sehr wichtige Bestandteile einer guten Angebotsführung, wenn Sie es nicht übertreiben.

Aber feiern ist nicht nur für die Kunden da, auch intern sind ein guter Saisonabschluss, die gelungene Großveranstaltung oder Ausstellung ein guter Grund für eine kleine oder große Feier. Kürzlich hat ein Gartencenter nach erfolgreichem Umbau alle beteiligten Gewerke, Firmen und Partner zu einer Feier eingeladen.

Kurz vor der offiziellen Eröffnung. Das ist nicht nur eine tolle und freundliche Geste, die ich sehr bewundere! Sondern auch ein Beispiel von Wertschätzung und zusätzlich ist es einfach auch clever, weil bei 100 Besuchern sicher alle über den gelungenen Umbau sprechen und diese Firmen und Partner auch potenzielle Kunden sind. So ist für perfekte Mund-zu-Mund-Propaganda gesorgt, denn sie konnten den Umbau schließlich als Erste sehen, haben einen guten Beitrag geleistet und werden sicher positiv über ihren guten Kunden und das Geleistete sprechen

Integrieren Sie also ruhig auch Ihre Lieferanten und Partner bei der Feier. Sie haben ein gutes Stück dazu beigetragen, dass es „läuft“ und Sie heute feiern können. Aber ohne Gegenleistung! Rechnen Sie nicht die Geschenke und Sonderangebote gegen Ihre Kosten der Feier aus. Das macht zum einen nur schlechte Stimmung und noch schlimmer: Wer Bonus und Rabatte fordert, die nicht auch Vorteile für den Lieferanten bringen, zahlt am Ende drauf. Der Partner hat es immer im Kopf, gute werden es zurückverdienen und schlechte können Sie als Fachgeschäft sowieso nicht brauchen.

Also was und wann feiern Sie?

„Es gibt so viele positive Anlässe, die im Geschäftsleben leider oft unterschätzt oder übersehen werden.“

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com



Foto: privat