



Viele Firmen versuchen neue Kunden durch Prämiensaktionen zu gewinnen. Solche Programme sind viel profitabler als bisher gedacht: Immer mehr Banken, Versicherungen, Zeitungsverlage und Handelsunternehmen setzen bei der Kundenakquisition auf Freundschaftswerbung sowie „Kunden-werben-Kunden“-Programme.

Text: Klaus-Werner Duve

Wer für diese Anbieter im Freundes- und Bekanntenkreis einen Kunden wirbt, erhält dafür eine Prämie. Dabei ist der Wert der Prämien meist nicht unerheblich. Die attraktiven Belohnungen sind häufig nützliche Sachprämien, können aber auch Gutscheine, Preisnachlässe auf die eigene Bestellung oder sogar Bargeld sein.

Diese interessante Möglichkeit der Neukundengewinnung nutzt jetzt auch ein mittelständisches Tiernahrungsunternehmen, die ARAS-Tiernahrung in Nürnberg für ihren kundenfreundlichen Heimliefer-Service. Wer für die ARAS und ihre bundesweit tätigen Geschäftspartner Hunde- und Katzenhalter wer-

ben möchte, hat natürlich als fester Bestandskunde den großen Vorteil, dass er nur seine eigenen positiven Erfahrungen, die er mit dem Unternehmen gemacht hat, weiterzugeben braucht.

Qualität als Verkaufsargument

Die besonderen Serviceleistungen, wie die kostenlose umfangreiche Beratung in allen Ernährungsfragen rund um Hund und Katze, die absolut zuverlässige monatliche Frei-Haus-Lieferung und letztlich die qualitativ hochwertigen Produkte, helfen überzeugend dabei, Interessenten als Neukunden zu finden. Diese Form des Empfehlungsmarketings hat eine Vielzahl von Vorteilen. Es können so auch Personen erreicht

werden, die sich durch die traditionelle unpersönliche Werbung nicht angesprochen fühlen. Die Stammkunden dagegen identifizieren sich aus Überzeugung mit der Firma, können wissentlich und wahrhaftig als deren „Botschafter“ auftreten und werden dafür belohnt. Erfahrungsberichte bestätigen, dass das Unternehmen ohne großen weiteren Beratungsaufwand einen neuen Kunden gewinnt und dass der neu geworbene Kunde einen Ansprechpartner im engeren Umkreis hat.

Für diese „Werbetätigkeit“ benötigt man, solange kein gewerblicher Umfang erreicht wird, keinen Gewerbeschein und keine Steuernummer. Das Anwerben von Freunden und Bekannten erfolgt auf rein privater Basis.

Freunde werben lohnt sich

Mundpropaganda ist ein einfaches, wirksames und günstiges Mittel, um neue Kunden zu gewinnen. Wenn zufriedene Kunden ihren Freunden und Bekannten ein Produkt oder eine Dienstleistung weiterempfehlen, wirkt das viel stärker als Zeitungsanzeigen oder noch so aufdringliche Werbung in den elektronischen Medien. Die Umfrage eines Forschungsunternehmens in Deutschland hat ergeben, dass 90 Prozent der Verbraucher den Empfehlungen von Freunden und Bekannten vertrauen. Jeder kennt mit Sicherheit Tierhalter, für die eine gesunde und artgerechte Ernährung ihrer Vierbeiner eine große Rolle spielt. Sie legen besonderen Wert darauf, ihren Hund oder ihre Katze mit dem Bestmöglichen zu verwöhnen, um sich an deren Wohlbefinden und Vitalität zu erfreuen. Die Erfolgsaussichten, einen neuen Kunden zu gewinnen, sind alleine schon dadurch gegeben, dass jeder Tierhalter gerne seinen Bekannten und Freunden erzählt, dass er für sein Tier die beste Ernährung entdeckt hat, und dass seine – teilweise jahrelangen – Erfahrungen durchwegs positiv sind. Für den Fall, dass seine interessierten Gesprächspartner selbst einen Hund oder eine Katze haben, werden sie neugierig und wollen sicherlich genau wissen, wie sie an diese Tiernahrung für ihren Liebling kommen.

Abschließend ist jedoch festzuhalten dass die Erfolgsaussichten von „Kunden-werben-Kunden-Aktionen“ mit dem Image und dem Preis-Leistungsverhältnis des Unternehmens stehen und fallen. Vorteilhaft sind darüber hinaus positive Bewertungen aus dem bestehenden Kundenstamm. Die ARAS-Tiernahrung kann in diesen Punkten durchaus überzeugen.

SO SICHERN SIE SICH IHRE PRÄMIE

Es sind nur zwei gleichzeitige Schritte erforderlich, um die Prämie zu erhalten.

Erstens sind die persönlichen **Daten der geworbenen Person** per Postkarte oder E-Mail mit dem **eigenen Absender** an die ARAS-Tiernahrung zu senden. Gleichzeitig kann man den **Wunschprämienkatalog** kostenlos anfordern und dann die individuelle Belohnung auswählen.

Wenn die Erstbestellung des neugeworbenen Kunden mit einem Mindestbestellwert in Höhe von 25 Euro abgewickelt ist, wird die Wunschprämie innerhalb von 21 Tagen per Post oder ggf. per Paketdienst dem Werber zugestellt.

Unter der **Service-Telefon-Nummer 0188 05 155120** können an diesem Prämien-Programm Interessierte zusätzliche Informationen erhalten.

