



Marketing-Kooperationen: Durch Gratis-Beigaben Kunden gewinnen und binden

„Wie lassen sich in hart umkämpften Märkten Gewinne erzielen?“ Diese Frage beschäftigt zahlreiche Händler, deren Margen durch den aggressiven Preiskampf in ihrer Branche immer mehr unter Druck geraten. Pfiffige Marketer entziehen sich dem Preisdumping, indem sie ihre Produkte und Dienstleistungen durch attraktive Gratis-Beigaben von denen ihrer Mitbewerber abheben. Bei vielen Angeboten sind solche Incentives kaufentscheidend. Kaum ein Handy-Vertrag oder Zeitschriften-Abonnement wird ohne interessante Beigaben abgeschlossen.

Einen deutlichen Wettbewerbsvorteil haben Händler, die ihren Kunden mit Hilfe von Marketing-Kooperationen attraktive Zugaben anbieten können - ohne dass ihr Marketing-Budget belastet wird. Solche Kooperationen basieren auf Win-Win-Beziehungen zwischen den Partnern. So werden z.B. in der Reisebranche freie Hotelkontingente in Form von kostenlosen Gutscheinen vermarktet. Anbieter von Foto-Artikeln, Schmuck und Software verschenken über ihre Kooperationspartner einzelne Produkte in der Erwartung von Zusatzgeschäften.

In der Vergangenheit war es aufwendig, solche Marketing-Kooperationen zu etablieren, da geeignete Partner erst gefunden und mühsam überzeugt werden mussten. Das neue „Incentive-Magazin“ (www.incentive-magazin.de) macht diese Arbeit nun überflüssig! Es stellt potentielle Kooperationspartner mit ihren Geschäftsmodellen vor. Da in der zugehörigen Adressdatenbank auch gleich die Ansprechpartner zu finden sind, wird die Kontaktaufnahme zum Kinderspiel.

Die erste Ausgabe beschäftigt sich mit dem Schwerpunktthema Reisen. Hochwertige Gutscheine warten hier auf ihren Einsatz durch Kooperationspartner. Highlights sind hier eine kostenlose Nilkreuzfahrt und eine Hotelgutschein für eine Woche im 5-Sterne-Hotel an der türkischen Riviera.

Das Incentive-Magazin ist ein Service der Coolbyte Medien GmbH (www.coolbyte.de), die seit dem Jahre 2000 Unternehmen bei der Gewinnung von Neukunden vorrangig durch E-Mail-Marketing unterstützt. Das Unternehmen greift seit Jahren bei dem Aufbau von Adressverteilern auf Incentives zurück. Durch das Incentive-Magazin wird nun auch anderen Firmen die Etablierung von Incentive-Partnerschaften erleichtert werden.

Coolbyte Medien GmbH
Auenstr. 4
80469 München
Tel.: 089/67000200
Fax:089/63499195
E-Mail: presse@coolbyte.de
www.coolbyte.de

Ihr Ansprechpartner: Thomas Benner

Geschäftsführer
Thomas Benner

Amtsgericht München
HRB 133179

Steuer-Nr
143/808/44003

Ust-ID
DE 813069417