

Weihnachts-Geschenke für StammkundInnen?

Alle Jahre wieder, JA gerne, ABER..... schwimmen Sie gegen den Strom und lancieren Sie **«eine liebevolle Weihnachts-Aktion»**.

Ich bin Cornelia Plaz und unterstütze Solo-UnternehmerInnen, sich nach der Start-up-Phase mit der existentiellen Neukundengewinnung auf die **langfristige und anhaltende KundenVERbindung mit den StammkundInnen zu fokussieren**.



In diesem Blog zeige ich Ihnen **wie Sie eigentlich im Weihnachts-Rummel mitmachen, aber** gegen den Strom schwimmen und Ihre StammkundInnen mit einer **Anleitung für eine liebevolle Weihnachts-Aktion** verblüffen.

So sieht's doch in der Gesellschaft und auf der Strasse aus

Denken Sie und Ihre StammkundInnen an die Weihnachts-Zeit, dann **läuten die Alarmglocken und der Puls steigt** wegen Familien-Stress, Geschenk-Stress, Agenda-Stress, Geld-Stress, Jahres-End-Stress, Verpflichtungs-Stress, Ansprüche-Stress, Konflikte-Stress, Lohnverhandlungs-Stress..... => ergänzen Sie die Liste noch mit 3 weiteren persönlichen Stressfaktoren!

Zudem melden sich die geheimen Wünsche nach einer Shopping-Tour mit der Freundin, nach einem Familien-Spiele-Nachmittag, nach einem Wellness-Wochenende mit Paar-Massage mit dem/der Liebsten=>ergänzen Sie die Liste noch mit weiteren 3 geheimen Wünschen.

Doch jetzt behaupte ich ganz locker aus Erfahrung, das dieser Stress überhaupt nicht nötig. Wirklich nicht. Denn dieser Stress ist hausgemacht. Haben Sie deshalb den Mut, ziehen Sie diesen Stress-Stecker und **setzen Sie proaktiv ein No-Stress-Zeichen**. Im Sinne von, dieses Jahr wird alles anders, **dieses Jahr wird Weihnachten liebevoll, wie es eigentlich sein sollte**.

1.) Setzen Sie ein Weihnachts-Liebevoll-Zeichen

- Nehmen Sie **ab Mitte Dezember keine Termine mehr** an, und kommunizieren Sie diese Aktion klar und deutlich als Ihr Zeichen für liebevolles Weihnachten für sich und Ihre StammkundInnen.
- Bieten Sie Mitte Dezember **2 Nachmittags-Termine** an, an denen Sie einen **Kinderhüte-Dienst** mit einer Guetsli-Back-Aktion organisieren. Kommunizieren Sie dieses Angebot klar und deutlich als Zeichen für liebevolles Weihnachts-Einkaufen für Ihre StammkundInnen.
- Organisieren Sie ab Mitte Dezember 2x **einen Suppen-und Erzähl-Zmittag für Obdachlose** oder sonstige Bedürftige, den Sie zusammen mit Ihren StammkundInnen durchführen. Kommunizieren Sie dieses Angebot klar und deutlich als Zeichen für die **wirkliche liebevolle Weihnachts-Zeit im eigentlichen Weihnachts-Sinne**.

2.) Lancieren Sie einen Liebevoll-Aktion-Wettbewerb, geeignet insbesondere für Ihre Online-StammkundInnen

Weihnachtskerzen, Weihnachtstee, Weihnachtskarte, Weihnachtsplätzchen, Weihnachts..... kann Jede und Jeder. Doch eine wirkliche Weihnachts-Stimmung und einen echten Weihnachts-Beitrag bewirken wir dadurch nicht. Schwimmen Sie auch hier gegen den Strom und lancieren Sie eine Weihnachts-Liebevoll-Aktion. Diese Aktion bewirkt einen Schneeball-Effekt und gibt den TeilnehmerInnen gegenseitige Motivation und Inspiration für Liebevoll-Ideen. Das funktioniert wie folgt:

- besorgen Sie einen Mistelzweig
wenn Sie naturaffin sind, selber sammeln auf den Feldern, sonst erhältlich naturbelassen im örtlichen Blumenladen, oder Online unter >Mistelzweig kaufen< dort auch erhältlich künstlich
 - besorgen Sie einen A4-Block, davon 22 Blätter pro Paket in eine Klarsichthülle
erhältlich im Papeteriebedarf vor Ort oder Online unter >Büromaterialien<
Als Alternative, zur Wiederverwendung, besorgen Sie >abwischbare Schreibtafeln<
 - beschriften Sie die Blätter rechts oben mit der Zahl von 1-22, die Zahl bedeutet jeweils das Dezember-Datum. Heisst, die Kugel mit der Nr. 5 ist für den 5. Dezember.
 - besorgen Sie eine in der Grösse passende Versandschachtel
erhältlich im Bastelbedarf vor Ort oder Online unter >Versandschachteln<
 - für ein bisschen Weihnachts-Stimmung, legen Sie die Schachtel mit Weihnachts-Papier aus und dekorieren den Mistelzweig mit einer roten Schleife
erhältlich im Bastelbedarf vor Ort oder Online unter >Weihnachtspapier + Weihnachtsbänder<
 - öffnen Sie eine Whats-Up-Gruppe / Facebook-Gruppe (je nach bevorzugtem Kanal Ihrer StammkundInnen) mit dem Titel «liebevoll-Weihnachts-Zeit»
 - öffnen Sie auf Ihrer Website eine Seite mit dem Titel «liebevoll-Weihnachts-Zeit»
-
- Legen Sie folgende Anleitung zuoberst ins Paket.

Anleitung für eine liebevolle Weihnachts-Zeit

- 1.) Sie finden in diesem Weihnachts-Paket einen Mistelzweig
- 2.) hängen Sie diesen Mistelzweig an einen geeigneten Ort in Ihrer Wohnung oder in Ihrem Büro auf. Melden Sie sich bei mir, wenn Sie für weitere Örtlichkeiten noch mehr Mistelzweige benötigen.
- 3.) jeden Morgen vor, während oder nach dem Frühstück nehmen Sie das Blatt mit dem passenden Datum und schreiben Sie gut leserlich, was Sie heute Liebevoll-unternehmen.

der liebevolle Vorsatz kann sein: heute lade ich meine alleinstehende Nachbarin zum Kaffee-Klatsch mit selbstgemachten Kuchen ein / heute gebe ich der Postbotin ein Säckli mit Pralinen / heute nehme ich meiner gestressten Bürokollegin die Ablagearbeiten ab, damit sie pünktlich Feierabend machen kann / heute bringe ich der Verkäuferin an der Supermarkt-Kasse eine Blume / heute Abend nehme ich meiner Partnerin, meinem Partner den grossen Hundespaziergang ab, erst recht weil es regnet / heute schaue ich mit meinen Kindern die (furchtbar langweilige) Kinder-Serie / heute Abend koche ich meinem Schatz den (furchtbar aufwendigen) Lieblings-Znacht etc.

weitere Ideen finden Sie online unter dem Stichwort >liebevoll- Gesten<

- 4.) mit diesem ausgefüllten Blatt stellen Sie sich nun unter den Mistelzweig und machen ein Selfie. Dies schicken Sie mir bis 10.00 Uhr auf
oder per Mail Sie geben mir damit die Erlaubnis, dieses Selfie und die Nachricht auch auf die Website www..... zu veröffentlichen

5.) bei der Durchführung von Ihrem Liebevoll-Vorhaben machen Sie wieder ein Foto.

z.B. zusammen mit Ihrer Nachbarin beim Kaffee-Klatsch / zusammen mit Ihrem Postboten beim Briefkasten / zusammen mit Ihrer Bürokollegin bei den Ablage-Arbeiten / zusammen mit der Verkäuferin an der Supermarkt-Kasse / zusammen mit dem Hund bei der Abend-Runde im Regen / zusammen mit den Kindern beim Fernsehen etc.

Dies schicken Sie mir bis 22.00 Uhr wieder auf oder per Mail Die weitere Person auf dem Foto und Sie geben mir damit die Erlaubnis, dieses Selfie auf der Website [www.....](http://www.algi.ch) zu veröffentlichen

6.) Die Liebevoll-Aktion endet am Abend des 22ten Dezember.

7.) Die 5 TeilnehmerInnen mit den Meisten durchgeführten Liebevoll-Vorhaben erhalten von Ihnen einen Liebevoll-Gutschein. Das kann sein ein Gutschein aus Ihrem Geschäft, das kann sein ein besonderer Blumenstraus, das kann sein ein Gutschein aus einer Buchhandlung oder für ein Restaurant. Das Liebevoll dahinter soll ausschlaggebend sein.

8.) um den Liebevoll-Weihnachts-Gedanken noch zu vertiefen, lassen Sie die TeilnehmerInnen noch abstimmen, welcher Liebevoll-Gedanke einer anderen TeilnehmerIn am Meisten Zustimmung findet.

- Angenehmer Nebeneffekt: Wenn Sie sich für künstliche Mistelzweige entscheiden, lassen sie diese im Paket wieder retournieren. Dann ist diese Anschaffungen einmalig und jedes Jahr wieder verwendbar.
- Alternative: Sie können diese Idee auch als Jahres-Kalender für Geburtstage Ihrer StammkundInnen umsetzen.

Ich freue mich, wenn es bei Ihnen Klick macht und Sie auf die kreative KundenVERbindung mit den Stammkundinnen wechseln. Lassen Sie sich weiter von mir anstecken und melden Sie sich bei mir, für die individuellen Geschäfts-Ideen für Ihr Solo-Unternehmen.

1.) Abonnieren Sie den Impuls-Letter. Sie erhalten 3-4x im Jahr neue Anregungen für die kreative KundenVERbindung für Ihre StammkundInnen

2.) Nehmen Sie Teil am Zoom-Webinar. Dort gebe ich Ihnen Impulse und Anregungen für Ihre kreative KundenVERbindung. Andres als Ihre MitbewerberInnen das Tun, versprochen.

3.) Sie wollen Ihr KundenVERbindungs-System persönlich überprüfen lassen. Dafür buchen Sie meinen Mystery-Besuch, oder Ihre persönliche Zoom-Beratung.



Ihre Cornelia Plaz

Viel 112, CH-7530 Zernez

geschaeftsideen@algi.ch

www.algi.ch

vernetzen gerne auf XING