

Bitte überprüfen Sie die komplette Checkliste, damit Ihr TeamDeal-Angebot bestmöglich abläuft. Bei Fragen oder Anregungen bitten wir Sie, uns gleich anzurufen: 05572 501 727

Technische Details

- ① Kontaktieren Sie Ihren Web-Hosting Provider, um sicher zu stellen, dass Ihr Server der 5-fachen Belastung von Besuchern an einem normalen Tag standhalten wird.
- ② Stellen Sie sicher, dass Sie eine freie Telefonnummer für den Tag Ihres TeamDeal-Angebotes bereitgestellt haben.
- ③ Überprüfen Sie die Inhalte Ihrer Homepage, insbesondere die Öffnungszeiten und Kontaktdaten, um einen reibungslosen Ablauf zu garantieren.
- ④ Stellen Sie Ihren Kunden eine entsprechende Email-Adresse für Anfragen zur Verfügung. Versuchen Sie eine entsprechende Person in Ihrem Unternehmen abzustellen, um am Tag Ihres Angebotes entsprechende Anfragen rasch und in positiver Weise zu beantworten.
- ⑤ Halten Sie ein Notizblock bereit, damit Sie entsprechende Anmerkungen machen können, um Reservierungen kompetent und zügig durchführen zu können.

Produktmenge

- ⑥ Haben Sie für den erhöhten Bedarf entsprechende Mengen vorbereitet?
 - a Bis zur 3-fachen Menge in der ersten Woche, seien es beliebige Kleidergrößen oder notwendige Zutaten für Ihre Speisen.
 - b Beachten Sie logistische Gegebenheiten, beispielsweise für den Fall, dass Sie mehrere Standorte betreiben.
 - c Bei entsprechenden Spezialprodukten oder günstigen Angeboten kann es im ersten Monat einen erhöhten Bedarf von bis zur 5-fachen Menge geben. Wir informieren Sie über jene Personen, die frühzeitig Ihre Deals bezahlen. Diese sind in der Regel jene Personen, die in der ersten Woche den Gutschein einlösen wollen.
- ⑦ Im Monat vor dem Ablauf der Gutscheingültigkeit sollten Sie noch einmal mit einem erhöhten Zulauf an Kunden rechnen. Viele Kunden werden Ihre bald ablaufenden Gutscheine einlösen wollen, weshalb der letzte Tag Ihres Deals so aufregend wie der erste Tag des TeamDeal-Angebotes sein kann!

Vorbereitung Ihrer Mitarbeiter

- ⑧ Bereiten Sie Ihre Mitarbeiter auf die Gutscheine vor. Erklären Sie Ihnen wie die Abrechnung über unsere Online-Schnittstelle erfolgt und verbreiten Sie alle notwendigen Informationen, die wir Ihnen vorab zukommen lassen.
 - a Haben Sie entsprechende Kapazitäten eingeplant, damit Ihre Kunden rasch und zielgerichtet bedient werden können?
 - b Beobachten Sie die Sozialen Netzwerke, um mögliche Unklarheiten auf Facebook und Co. am Tag Ihres Angebotes klären zu können?
 - c Versuchen Sie, eine Person für alle möglichen Anfragen zu schulen und vorzubereiten.
- ⑨ Erklären Sie Ihren Mitarbeitern, welche Elemente Sie auf dem Gutschein beachten müssen, damit die Gutscheinnummer richtig notiert wird.
- ⑩ Versuchen Sie den Kunden zu binden und unterbreiten Sie Ihren Neukunden ein Angebot, um diese als Stammkunden zu gewinnen.
- ⑪ Denken Sie diesbezüglich über ein Folgeangebot nach, um den Anreiz zu schaffen, langfristig erfolgreich zu sein.
- ⑫ Beweisen Sie Ihren Kunden, dass Sie mit dem TeamDeal-Gutschein echtes Geld sparen. Zeigen Sie beispielsweise eine Rechnung, wo der Originalpreis ausgewiesen wird und subtrahieren davon die gesparte Summe durch den Gutschein, um das Erlebnis für Ihren Kunden zu optimieren.
- ⑬ Versuchen Sie so viel persönlichen Kontakt mit Ihren Neukunden herzustellen, wie möglich, um die emotionale Bindung und die Betreuung Ihrer Kunden bestmöglich zu gestalten.
- ⑭ Machen Sie zusätzlich über Ihre Kommunikationskanäle das Angebot auf TeamDeal.vol.at bekannt. Versuchen Sie diese Werbeplattform bestmöglich zu nutzen, um den Neukunden ein besonderes Erlebnis zu bieten. Vereinbaren Sie diesbezüglich interne Ziele, die Sie Ihren neuen Kunden mit dem Angebot auf TeamDeal.vol.at vermitteln wollen.