







# Liste der Aktionen im Dorfladen Gleiritsch „Schauts-eina“ –



Verfasser: Anton Brand

– empfohlen von:



Aktion	Beschreibung	Anmerkung	Abbildung
<b>Dorfbackofen-Aktion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monatlich</li> <li>• Rechtzeitige Ankündigung</li> <li>• Vorbestellung erforderlich</li> <li>• 4 verschiedene Brotsorten</li> <li>• Verschiedenes Gebäck</li> </ul> <p>• Durchführung: Ehrenamtlich durch einen Bäckermeister – Verkauf im Dorfladen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Kunden verbinden die Aktion mit dem Dorfladen Gleiritsch.</li> <li>• Umsatzstark</li> </ul>	
<b>Weihnachts-Malwettbewerb für Kinder</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• November / Dezember</li> <li>• Teilnehmer: bis 12 Jahre</li> <li>• Thema passend zu Weihnachten vorgeben</li> <li>• Ausreichende Frist zur Abgabe der Bilder im Dorfladen einräumen</li> <li>• Jedes Kind bekommt bei Abgabe eines Bildes ein kleines Präsent, unabhängig davon, ob das Thema „getroffen“ wurde oder nicht</li> <li>• Alle Bilder im Dorfladen ausstellen</li> <li>• Jury bestimmt z. B. die besten 12 Bilder; die Gewinner werden in den Dorfladen eingeladen, um die Preise abzuholen – kleine Prämierung im Dorfladen kommt gut an</li> <li>• Evtl. bei Ermittlung der Gewinner in zwei Altersgruppen einteilen (z. B. bis 6 Jahre, 7 bis 12 Jahre)</li> <li>• Gruppenfoto der Gewinner mit den Preisen veröffentlichen (Pressearbeit)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kinder sind die Kunden von morgen</li> </ul>	
<b>Schauts-eina Kundenkarte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganzjährig, dauerhaft</li> <li>• Die Kundschaft auf die Kundenkarte ansprechen; bewerben</li> <li>• Ab Einkaufswert von 10 € gibt es einen Bonusstempel</li> <li>• Ab dem 21. Bonusstempel gibt es einen 6 € Einkaufsgutschein</li> <li>• Bonusstempel gibt es nur, wenn die Kundenkarte beim Einkauf der Kunde dabei hat; Nachtrag ist nicht möglich</li> <li>• Kundenkarten können über Anbieter u. a. über das Internet kostengünstig besorgt werden – Wichtig: die Karte muss individualisiert sein, z. B. mit Namen des Dorfladens, Logo des Dorfladens, usw.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bindet die Kundschaft</li> <li>• Treue lohnt sich</li> </ul>	

<h2>Rubbel-Aktion</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• z. B. in bekannt umsatzschwachen Monaten, wie z. B. Januar</li> <li>• Ab einem Einkaufswert von 10 € darf ein Rubbellos aus einer Box gezogen werden</li> <li>• Den Bonus-Stempel in der Kundenkarte gibt es natürlich trotzdem</li> <li>• Der Dorfladen bestimmt die Zusammensetzung der Rubbellose; muss vorher intern geklärt sein</li> <li>• Beispiel:        Jubel-Gewinnlos = 10 € Einkaufsgutschein        Hurra-Gewinnlos = 5 € Einkaufsgutschein        Jawohl-Gewinnlos = der Kunde darf sich einen Kleingewinn aus dem Gewinnkorb aussuchen        Leider verloren = kein Gewinn</li> <li>• Rubbellose können kostengünstig über Anbieter im Internet besorgt werden</li> <li>• Dauer: 1 – 2 Wochen</li> </ul>	<p>Bindet Kunden „spielerisch“</p>	
<h2>Geschenkgutscheine</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganzjährig</li> <li>• Betrag kann vom Kunden selbst bestimmt werden</li> <li>• Auf professionelles Design achten</li> <li>• Gutscheine zu unterschiedlichen Themen anbieten, z. B. Weihnachten, Geburtstag, Ostern, Allgemein, usw.</li> </ul>		
<h2>Einkaufswagen-Schätzaktion</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einkaufswagen vollständig mit Waren füllen</li> <li>• So geschickt befüllen, dass sich ein Warenwert unter 40 € ergibt</li> <li>• Die Kunden 14 Tage lang den Wert des Inhalts des Einkaufswagens schätzen lassen</li> <li>• Schätzbetrag mit Name und Adresse muss in eine verschlossene Box eingeworfen werden</li> <li>• Jeder Kunde darf nur 1x schätzen</li> <li>• Derjenige Kunde, der am besten getippt hat, erhält als Preis den Inhalt des Einkaufswagens</li> <li>• WICHTIG: Ergebnis im Rahmen der Pressearbeit bekannt machen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine gute Möglichkeit, um der Kundschaft zu beweisen, dass Dorfläden nicht teurer sein müssen, als die „große“ Konkurrenz</li> </ul>	

<p>Unterstützung eines sozialen Projekts oder einer sozialen Einrichtung in der Region</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganzjährig, dauerhaft</li> <li>• Verkauf von Benefizprodukten im Dorfladen</li> <li>• Spendenbox im Kassbereich</li> <li>• z. B. VKKK Ostbayern e. V. (der Verein unterstützt an Krebs erkrankte Kinder und Jugendliche, sowie deren Eltern in medizinischer, pflegerischer, sozialer, psychologischer und rechtlicher Hinsicht)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• der Dorfladen hat einen Bezug zu einem sozialen Projekt, welches von der Kundschaft positiv gesehen wird</li> </ul>	
<p>Osterhasen- und Ostereier-Suchaktion</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• vorösterliche Zeit</li> <li>• im Werbeflyer des Dorfladens werden Osterhasen und Ostereier gut und weniger gut sichtbar abgebildet</li> <li>• die Kinder bis 12 Jahren müssen diese im Flyer/in den Flyern kennzeichnen und diese mit Name und Adresse im Dorfladen abgeben</li> <li>• Dauer: ca. 2 bis 3 Flyer-Ausgaben</li> <li>• Bei Abgabe gibt es für die Kinder eine Kleinigkeit als Danke-Schön</li> <li>• In der Regel finden die Kinder alle Osterhasen und Ostereier, deshalb Verlosung von Preisen für z. B. fünf Kinder durchführen</li> <li>• Wichtig: Pressearbeit und Preisverleihung im Dorfladen durchführen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kinder sind die Kunden von morgen</li> </ul>	
<p>Verkaufsaktion mit einer bekannten Person</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine den Kunden bekannte, prominente Person stellt sich ehrenamtlich einen halben oder ganzen Tag in den Dorfladen und bietet neue Produkte an (sie macht keinen Verkauf)</li> <li>• Lässt die Kunden probieren und sorgt für gute Stimmung</li> <li>• WICHTIG: im Vorfeld gut bewerben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Dorfladen ist im Gespräch.</li> </ul>	
<p>Preisnachlässe für Kinder-tageseinrichtungen, Schulen, Altenheime, Behindertenheime</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganzjährig, dauerhaft</li> <li>• z. B. 8 % Preisnachlass bei Einkäufen solcher Einrichtungen im Dorfladen</li> <li>• WICHTIG: Die Einrichtung als solche muss einkaufen.</li> </ul>		
<p>Einkaufsgutscheine für Vereine bei Veranstaltungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soweit gemeindliche Vereine für Ihre Veranstaltungen im Rahmen von Preisverleihungen Einkaufsgutscheine benötigen, werden diese vom Dorfladen zur Verfügung gestellt.</li> <li>• Pro Verein und Jahr max. 30 €, ggf. aufgeteilt in mehrere Gutscheine</li> </ul>		