

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Checkliste:

Tipps für Ihre **ERÖFFNUNGSFEIER**

Quelle: **handwerk magazin**

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Checkliste **ERÖFFNUNGSFEIER**

Eine Betriebseröffnung muss im Vorfeld gut geplant und strukturiert sein. In fünf Punkten hilft diese Liste, den Start erfolgreich zu gestalten und genau zu wissen, worauf es ankommt, um von Anfang an Kunden zu gewinnen.

	MASSNAHME	ERL.	NOTIZEN
1.	BUDGET FESTLEGEN. Stellen Sie vorher einen realistischen Kostenplan auf. Eine Riesen-Eröffnung mit Event-Charakter lockt zwar viele Neugierige, naturgemäß verursacht aber ein Massenevent auch hohe Streuverluste. Je spezieller das Angebot und je ausgewählter die Zielgruppe, desto mehr Argumente sprechen für eine gezielte Aktion im kleineren Kreis.		
2.	FÜR PR SORGEN. Informieren Sie die örtlichen Medien rechtzeitig über die Eröffnung. Erkundigen Sie sich bei den jeweiligen Medien, wer für diese Art der Berichterstattung zuständig ist und laden Sie die Journalisten individuell ein. Im Gegensatz zu einer Anzeige ist eine Berichterstattung im redaktionellen Teil kostenfrei und sorgt für mehr Aufmerksamkeit.		
3.	STÄRKEN ZEIGEN. Präsentieren Sie zur Eröffnung Ihr gesamtes Leistungsspektrum. Neben Schautafeln, Fotos oder kleinen Videos eignen sich dazu vor allem Mustervorführungen, bei denen die Besucher „live“ die Entstehung eines Produkts verfolgen können. Nutzen Sie diese Chance, um die besonderen Stärken Ihres Angebots nachvollziehbar zu kommunizieren.		
4.	AUSKUNFT GEBEN. Nutzen Sie als Gründer und Firmeninhaber die Chance, an einem solchen Tag mit möglichst vielen potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen. Das ist ein harter Job, der genau wie das Event selber eine gute Vorbereitung erfordert. Überlegen Sie sich deshalb bereits im Vorfeld schlüssige Antworten auf die wesentlichen Kundenfragen. Sind Sie unsicher, was die Leute interessiert, hilft ein kleiner Feldtest im Freundes- und Bekanntenkreis.		
5.	ERÖFFNUNGSANGEBOTE BEREITHALTEN. Belohnen Sie Ihre Besucher mit exklusiven Sonder- und Serviceangeboten. Ideal sind Gutscheine, die der potenzielle Kunde später verrechnen kann, wenn Sie für ihn tätig werden oder er bei Ihnen einkauft. Auch die üblichen Werbemittel kommen immer noch gut an, vorausgesetzt Sie bieten Ihren Gästen mehr als den klassischen Kugelschreiber.		