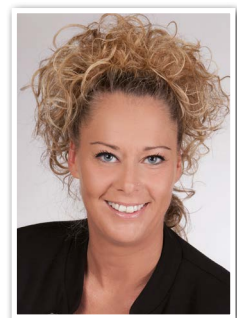


## Riesen-Umsatz im Wohnzentrum Schüller in Herrieden

Profi-Moderatorin Carmen Podciarski im Exklusiv-Interview

**Redaktion:** Frau Podciarski, Sie sind Profi-Moderatorin und haben im Januar dieses Jahres eine Gewinnspiel-Aktion zum Jahresstart im Wohnzentrum Schüller in Herrieden begleitet. Man hört, es sei ein riesiger Erfolg gewesen. Können Sie uns einmal beschreiben, wie die Veranstaltung verlief?

**Carmen Podciarski:** Gerne! Das große Event wurde sorgfältig geplant. Im Vorfeld wurde ein Megaflyer mit der Ankündigung der Gewinnspiel-Aktion, attraktivem Bestell-Rabatt und ausgesuchten Werbeangeboten gestreut. Die ansprechende Aufmachung, erstellt durch die Chaar Werbeagentur, und die gezielte Verteilung sorgten für viel Aufmerksamkeit. Die Kundenresonanz war enorm und die Begeisterung groß!



Carmen Podciarski,  
Live-Moderatorin



Mega-Flyer mit Ankündigung

**Redaktion:** Worüber genau?

**Carmen Podciarski:** Primär sicherlich über das außergewöhnliche Gewinnspiel. Das Wohnzentrum Schüller hat dieses Event schon mehrfach durchgeführt, viele Kunden warten schon darauf. Vor der Slotmaschine, die von der Firma KS Consult zur Verfügung gestellt wurde, bildeten sich täglich beachtliche Schlangen, die Stimmung im Haus war super.

**Redaktion:** Wie war der Ablauf?

**Carmen Podciarski:** Gleich im Eingangsbereich stand die Slotmaschine, bekannt auch als einarmiger Bandit. Die Kunden füllten eine Teilnahmekarte aus, erhielten Spielmünzen und konnten dann an der Slotmaschine farbige Jetons erspielen. Ein Aufsteller informierte über die Zuordnung, denn jede Farbe bedeutete ein anderer Gewinn. Für einen weißen Jeton gab es ein Cocktailglas geschenkt, für einen pinkfarbenen einen 5-Euro-Boutiquegutschein, schwarze und rote Jetons konnten gegen Möbel-Gutscheine eingetauscht werden und Gewinner von silbernen und blauen Jetons bekamen zusätzliche Prozente auf ihren Möbelkauf. Die Gewinnquote war sehr hoch, insgesamt wurden Gewinne im Gesamtwert von 30.000 Euro ausgeschüttet! Fast jeder Kunde hat gewonnen, es kam zu regelrechten Begeisterungstürmen.

**Redaktion:** Wie hat sich die Aktion für die Einrichtungsberater dargestellt?

**Carmen Podciarski:** Das Verkaufspersonal war hochmotiviert. Das war auch gut so, denn die Aktion lockte unzählige Kunden ins Möbelhaus. In allen Abteilungen war der Andrang mitunter so groß, dass die Einrichtungsberater kaum wussten, wen sie zuerst bedienen sollten. Letztlich konnten aber alle Kunden zufriedengestellt werden – eine tolle Bestätigung für das ganze Team!

**Redaktion:** Welche Vorteile wurden den Kunden beim Möbelkauf geboten?

**Carmen Podciarski:** Für den Möbelkauf gab es bis zu 35% Aktions-Rabatt. Zudem konnten die erspielten Warengutscheine und Zusatz-Rabatte sofort eingelöst werden, ganz unabhängig vom Einkaufswert. Das kam bei den Kunden sehr gut an und es konnten dadurch viele Kaufverträge abgeschlossen werden.

**Redaktion:** Wie hat die Geschäftsleitung vom Wohnzentrum Schüller die Aktion bewertet?

**Carmen Podciarski:** Herr Schüller war auch dieses Mal wieder hochzufrieden. Die Organisation und die Bewerbung der Aktion sowie die Durchführung des Gewinnspiels – alles hat reibungslos geklappt. Die Aktionstage waren der absolute Frequenzbringer und es wurden sensationelle Umsätze generiert.

**Redaktion:** Und wie fällt Ihr persönliches Fazit aus?

**Carmen Podciarski:** Mir macht es immer wieder große Freude dabei zu sein. Die positive Stimmung bei allen Beteiligten macht richtig Spaß. Dass die Aktion ein solcher Erfolg ist und alle zufrieden sind, freut mich natürlich besonders. Solche Aktionen sprechen sich herum und der Werbeeffekt wirkt für das Unternehmen auch noch im Nachgang.



Die Slotmaschine im Einsatz



Aufsteller mit Informationen