

Valentius

flowers and smiles

Blumen2Business

Fallbeispiele, Kunden und Kooperationen



Kundenbetreuung
& -bindung



B2B-Kundenakquise



Kundenakquise



Massenmarketing



Kundenbindung



Kundenbindung



Kundenbindung



Kundenakquise



Kundenbindung &
Partnerprogramm



Kundenbindung &
internes Marketing



Club-Marketing



B2B-Kundenakquise



B2B-Kundenakquise



B2B-Kundenakquise

◆ Ziele:

- Kundenbindung
- Händlermotivation
- Incentivierung

◆ Kurzbeschreibung:

- CI-gebrandeter Eurocard-Strauß wird in eigens entworfener Verpackung an mehr als 2.200 Entscheider bei Kreditinstituten geschickt
- Beiliegendes Incentive-Package informiert über das Projekt „Unbezahlbare Momente“ und lädt zur Teilnahme ein



◆ **Valentins USP:**

- CI-gebrandete Blumensträuße
- CI-gebrandete Verpackung
- Möglichkeit der Beilage von Incentives und Informationsmaterial
- Zuverlässige Abwicklung großer Aufträge
- Konstant hohe Qualität der Sträuße
- Rahmenvertrag



◆ Ziele:

- Kundengewinnung und –bindung
- Absatzsteigerung
- Händlermotivation

◆ Kurzbeschreibung:

- Verlosung von 1000 Blumensträußen,
Trostpries (10,- DM Gutschein) für alle Teilnehmer
- CI-gebrandeter Strauß und Verpackung
- Beilage Sheba-Genußpaket
- zusätzlich 1000 Sträuße an Händler
- Bekanntmachung über TV-Spots und Massenmailing



◆ Valentins USPs:

- CI-gebrandete Blumensträuße
- CI-gebrandete Verpackung
- Möglichkeit der Beilage von Produktproben und Informationsmaterial
- Zuverlässige Abwicklung großer Aufträge
- Konstant hohe Qualität der Sträuße
- Valentins als vertrauenswürdige Marke
- Versendung von Geschenkgutscheinen zur Motivation der Handelspartner
- Online-Sendungsverfolgung zur Nachbearbeitung der Kontakte
- Rahmenvertrag
- auf Wunsch nur eine Rechnung



◆ Ziele:

- Betonung des Serviceverständnisses
- Kundenbindung

◆ Kurzbeschreibung:

- Jeder First-class-Passagier eines Asienfluges kann am Flughafen einen kostenlosen Blumengruß versenden
- CI-gebrandete Cathay Pacific Grußkarte
- Bekanntmachung durch Presseaktion mit CI-gebrandetem Cathay Pacific Strauß mit eingearbeitetem Flugzeugmodell



◆ Valentins USPs:

- CI-gebrandete Blumensträuße
- Einbindung von give-aways in die Sträuße
- Verwendung von Cathay Pacific-Grußkarten
- Garantierte, konstant hohe Qualität
- Rahmenvertrag



◆ Ziele:

- Ansprache qualifizierter Messebesucher
- Kundenakquise

◆ Kurzbeschreibung:

- Messeinladungen beinhalten Blumengutschein
- erforderliches Passwort erhält der Besucher auf der Messe im Tausch gegen Visitenkarte
- Gutscheineinlösung erfolgt über die Homepage von Hewlett Packard



◆ Valentins USPs:

- CI-gebrandete Blumensträuße
- Verwendung von HP-Grußkarten
- Einfache und flexible Handhabung der Valentins-Gutscheine
- Konstant hohe Qualität der Sträuße
- Rahmenvertrag
- auf Wunsch nur eine Rechnung



◆ Ziele:

- Präsentation Ericsson Mobility World als UMTS-Enabler
- Akquisition Netzbetreiber / Service Provider / Partner

◆ Kurzbeschreibung:

- Der Messeeinladung zur CeBIT 2001 liegt ein Blumengutschein von Valentins bei
- Dieser kann am Messestand von Ericsson Mobility World eingelöst werden
- Live-Bestellung über Ericsson-UMTS-Prototypen



◆ Valentins USPs:

- Gutscheine im Ericsson „look & feel“
- einfache und flexible Handhabung der Gutscheine
- Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Technologien
- Valentins als vertrauenswürdige Marke
- Hohe Qualität der Produkte
- Rahmenvertrag



◆ Ziel:

- Kundenbindung

◆ Kurzbeschreibung:

- Gäste mit mindestens 4 Übernachtungen in einem deutschen Novotel erhalten Gutschein für Valentins-Blumenstrauß
- Gutscheine mit CoBranding
- Bekanntmachung durch Novotel über Publikumsmedien (Spiegel, Focus, ...) und Fachmedien (Business Traveller)



◆ Valentins USPs:

- CI-gebrandete Blumensträuße
- Verwendung CI-gebrandeter Gutscheine
- Einfache und flexible Handhabung der Gutscheine
- Konstant hohe Qualität der Sträuße
- Rahmenvertrag
- auf Wunsch nur eine Rechnung



Kontakt

Sandy Schiffel

b2b@valentins.de

Telefon 0 61 05 / 3 07 71 - 51

Telefax 0 61 05 / 3 07 71 - 23

