

Case Study

Kundenbindungsmaßnahme

Situation

Ein mittelständisches Unternehmen aus dem Finanzdienstleistungssektor möchte eine mehrtägige Kundenbindungsmaßnahme außerhalb Deutschlands durchführen. Es sollen 75 Kunden eingeladen werden.

Aufgabe

- Location- und Programmvorschläge unterbreiten
- Einladungsmanagement
- Organisation der An- und Abreisen
- Übernachtungsmanagement inklusive Verpflegung
- Komplette Organisation und Absprachen mit Sub-Dienstleistern
- Auswahl exklusiver Gastgeschenke
- Vor-Ort-Betreuung

Umsetzung

Als Location wurde ein 5* Hotel am Fuße eines Gletschers ausgewählt.

Das mehrtägige Programm bestand aus:

- einem Einführungsseminar
- Skifahren inklusiv eines Mittagessens in einer exklusiv gemieteten Skihütte
- einem individuellem Huskyworkshop mit Lagerfeuer als besonderem Highlight
- Zum Abschluss gab es ein Abendessen in einer urigen Berghütte mit anschließender Rodelgaudi.

Als Gastgeschenk wurde ein gebrandetes Badetuch (gesticktes Firmenlogo) überreicht. Zur Erinnerung an die Veranstaltung erhielt jeder Teilnehmer einen hochwertigen, gebrandeten Fotorahmen mit Gruppenbild der Teilnehmer sowie exquisite, ebenfalls speziell gebrandete Fotopralinen.

Ergebnis

Aufbau einer nachhaltigen Bindung der Kunden an das Unternehmen.

Aussergewöhnliche Vorstellung und Bewerbung des eigenen Unternehmens.