

ERÖFFNUNG

4.840,- Euro*

Vorverkauf von 6-8 Wochen planen

14 Tage Betreuung

* zzgl. Fahrtkosten & Übernachtungskosten / Promoter können nach Bedarf dazu gebucht werden

Vorbereitungsphase

4 Wochen vor Vorverkaufsbeginn – davon 2 Tage am Aktionsort

Inhalte:

- Welche Materialien werden benötigt
- Mitbewerberanalyse – Bedeutung des Vorverkaufes (Spielregeln, Ablauf)
- Promotionflächen suchen (Supermärkte, frequentierte Flächen)
- Kooperationspartner suchen (Promotion, gemeinsame Aktionen, Rabatte für Mitglieder)
- Eventkalender der Stadt zusammen durchgehen
- Promoter suchen (City und Internet)
- Erste Vorstellungsgespräche zusammen führen
- Promoplan erstellen + Budgetkontrolle
- Mitarbeiterschulung (welche Schulungsinhalte und welche Leitfäden)
- Anzeigenmanagement + PR
- Infrastruktur Stadt (Einkreisung Haushaltsverteilung)
- Personal Recruitment

1. Woche des Vorverkaufs

3 Tage am Aktionsort

Inhalte:

- Vorverkaufsbüro einrichten
- Schulung der Mitarbeiter (Sales, Promotion, Organisatorische Aufgaben)
- Rollenspiele
- Trainieren des Verkaufs ohne Studiobesichtigung (auf der Baustelle)
- Aktive Ansprache bei Promotionaktionen (Promotionaktionen begleiten)
- Erstellung eines Arbeitsplanes
- Einführung eines Trackingsystems (Konkretverwaltung)
- Hilfe bei kostenlosen Internetregistrierung
- Zielvorgaben (Leadziel, Vertragsziel pro Tag/Monat/Jahr)
- Forecast und Statistiken
- Call System + Leitfaden + Terminsicherung
- Handling Einwandsbehandlung
- Erläuterung Preis/Möglichkeiten, Vertrag ausfüllen etc.
- Eventvorbereitung (z.B. Baustellenparty oder Eröffnung)
- Arbeitstagsgestaltung der Mitarbeiter
- Aktiv mit verkaufen
- Leitfäden/Kopiervorlagen/Checklisten
- TO DO Listen für Promotionaktionen (Außenwirkung, Luftballons, Ansprache)
- Weiterhin Kooperationspartner –Suche und Promo- Standortsuche

Woche 2 - 8 des Vorverkaufs

1 -2 Tage/Woche am Aktionsort

Inhalte:

Stetige Kontrolle und aktiver Verkauf von Mitgliedschaften

Baustellenevent

ca. 2 Wochen vor der Eröffnung – davon 2 Tage vor Ort

Inhalte:

- Nachkontrolle
- Aktiver Mitverkauf beim Event
- Vorbereitung auf die Eröffnung

Eröffnung

2 Tage vor der Eröffnung und 1 Eröffnungstag vor Ort

Inhalte:

- Kontrolle der Umsetzung der geschulten Inhalte
- Nachschulung neuer Mitarbeiter
- Eröffnungsvorbereitung – Rollenspiele
- aktiver Verkauf und Beratung von Neukunden
- Planung des nächsten Monats

Betreuung

stetige Betreuung während des gesamten Vorverkaufs

Inhalte:

- Erstellung und Kontrolle von Schulungsmitteln und Marketingmaterialien
- Controlling Zielerreichung
- Tägliche Calls (Mittags und Abends)
- Aktionsabsprachen
- Erstellung von täglichen Reportings
- Auswertung der Aktionen
- Budgetkontrolle
- Seelsorge/Motivation des Teams