



PROMO
WHEELS
OF FORTUNE

**Die 10 besten Preisideen
für Ihr individuelles
Glücksrad**

**Steigern Sie Engagement, Spannung und Umsatz mit der
richtigen Werbegeschenkstrategie**

PromoWheelsOfFortune.com

Einführung

Warum die richtigen Preise wichtig sind

Ein sich drehendes Glücksrad ist ein Blickfang – aber das wahre Geheimnis des Erfolgs liegt in den Preisen. Wählen Sie die richtige Mischung, und Ihr Glücksrad wird zu einem leistungsstarken Marketinginstrument, das Kundenfrequenz steigert, Loyalität aufbaut und die Konversionsrate erhöht.

Dieser Leitfaden enthält 10 bewährte Preisideen als Inspiration für Ihre nächste Kampagne sowie Tipps zur Auswahl der besten Prämien entsprechend Ihren Geschäftszielen und Ihrem Budget.

So wählen Sie die richtigen Preise aus

Beachten Sie diese drei Grundprinzipien:

1. WERTMIX

Bieten Sie eine Mischung aus Preisen mit niedrigem, mittlerem und hohem Wert an. Bei den meisten Drehungen werden kleinere Preise gewonnen, aber das Vorhandensein eines großen Preises erhöht die Spannung.

2. MARKENORIENTIERUNG

Wählen Sie Artikel, die Ihre Markenidentität widerspiegeln und Ihr Publikum ansprechen.

3. GESCHÄFTSZIELE

Möchten Sie den Umsatz steigern? Die Bekanntheit erhöhen? Ihre E-Mail-Liste erweitern? Passen Sie Ihre Preise an Ihr Ziel an.

Top 10 Geschenkideen

1. Rabattgutscheine

Bieten Sie einen prozentualen Rabatt auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung an (z. B. 10 % bis 50 %). Diese sind einfach zu realisieren und fördern den Direktverkauf.

2. Kostenlose Produkte oder Proben

Verschenken Sie Ihr eigentliches Produkt, eine Mini-Version oder eine Probepackung. Ideal, um neuen Kunden Ihr Angebot vorzustellen.

3. Markenartikel

Tragetaschen, Stifte, Tassen oder T-Shirts mit Ihrem Logo. Diese stärken die Markenbekanntheit auch lange nach der Veranstaltung.

4. Geschenkkarten

Immer beliebt – entweder für Ihr eigenes Geschäft oder für eine beliebte Plattform (wie Amazon oder lokale Cafés).

5. Überraschungsbox

Sorgen Sie für Spannung, indem Sie einen Überraschungspreis anbieten. Das sorgt für Aufregung und kann Überbestände oder themenbezogene Geschenke enthalten.

6. Buy-One-Get-One-Angebote (BOGO)

Locken Sie Kunden zum Kauf, indem Sie ihnen beim Kauf einen Gratisartikel schenken.

7. Treuepunkte-Boost

Belohnen Sie treue Kunden mit zusätzlichen Treuepunkten, um sie zu binden.

8. Social-Media-Feature

Bieten Sie den Gewinnern die Möglichkeit, auf Ihrem Instagram-Account oder Ihrer Website vorgestellt zu werden – Menschen lieben es, im Rampenlicht zu stehen!

9. VIP-Upgrade

Bieten Sie besonderen Zugang, schnelleren Service oder Premium-Vorteile. Ideal für dienstleistungsorientierte oder Abonnement-Unternehmen.

10. Verlosung eines Hauptpreises

Dies kann ein höherwertiger Artikel sein, wie z. B. ein Erlebnis, ein Paket oder ein Produkt in limitierter Auflage. Auch wenn es selten ist, sorgt es für Spannung!

PREISE IDEEN



PREISE IDEEN

