



Outdoor Customer Incentive

Ein Outdoor Customer Incentive hat die Loyalität und Verbundenheit Ihrer Kunden im Visier. Wir unterstützen Sie dabei, tragfähige und belastbare Beziehungen in die relevanten Märkte zu etablieren.

Mit Leistungen zu Kundenbindung und Kundenloyalität

Kundenbindung und Kundenloyalität sind seit fast 30 Jahren eine Kernkompetenz von I.O. BUSINESS. Firmengründer Gunther Wolf gilt als Erfinder der Kundenkarte, die aus Kunststoff gefertigt und im handlichen Kreditkartenformat endgültig das seit den 50er Jahren existierende Rabattmarkenheftchen ablöste.

Obgleich sich die Märkte seither enorm verändert haben, galt schon damals: Kundenbindung entsteht nicht allein über Preis- und Rabattgestaltung. Wolf verband mit der Kundenkarte vielmehr die Vorstellung, Karteninhaber durch einzigartige Erlebnisse emotional an das Unternehmen, seine Produkte und Dienstleistungen zu binden.

Seit 1984 führen wir höchst erfolgreiche Outdoor Customer Incentives für die Privat- und Geschäftskunden von an Kundenloyalität interessierten Unternehmen durch. Mit dem Ziel, die Bindung von Stammkunden, Bestandskunden, Zwischenhändlern und Multiplikatoren (Ärzte, Gutachter, Dozenten, Verbände, Medienvertreter etc.) zum Unternehmen zu intensivieren und zu festigen.

Kundenzufriedenheit ist gut, reicht aber nicht

Kunden sind zufrieden, wenn sie ihre Erwartungen erfüllt sehen. Zufriedenheit ist ein erster Schritt in Richtung Kundenbindung, doch bei der nächsten Kaufentscheidung werden die Kunden erneut Nutzen- und Preisvergleiche anstellen und hiernach ihre Kaufentscheidung treffen.

Entscheidend für Kundenbindung ist, ob Sie bei Ihren Kunden den Level der Begeisterung und der emotionalen Verbundenheit erzielen. Wenn Ihr Kunde sagt: "Ich bin Opel-Fahrer", hat dies ein anderes Gewicht im Hinblick auf seine Bindung und Identifikation mit dieser Marke als wenn er äußert, einen Opel zu fahren.

Ob Konsumenten, Geschäftskunden oder Akteure in indirekten Vertriebswegen – es gilt:

Kundenbindung setzt Kundenbegeisterung voraus.

Begeisterung von Kunden entsteht ausschließlich durch das Übertreffen ihrer Erwartungen.

Wenn Sie die Erwartungen Ihrer Kunden ermittelt haben, können Sie zusätzliche Produkteigenschaften, Zugaben oder Services generieren, um mit deren Hilfe die Erwartungen der Kunden zu übertreffen.

Kundenbindung durch Begeisterung

Doch die Erwartungen der Kunden steigen ständig. Ein Service, der heute noch Überraschung und Begeisterung auslöst, gilt morgen bei Ihren Kunden schon als Selbstverständlichkeit.



Bei Outdoor Customer Incentives gehen Sie mit Ihren Kunden einen spielentscheidenden Schritt weiter. In Outdoor Customer Incentives werden nicht Erwartungen erfüllt oder übertroffen: Hier werden Wünsche wahr.

Im Outdoor Customer Incentive werden Wünsche wahr

Studien zeigen, dass rund 60 Prozent der in Deutschland durchgeführten Kunden-Incentives an den Wünschen und Bedürfnissen der Zielgruppe vorbei gehen. Über 90 Prozent hingegen treffen die Begehrlichkeiten der Teilnehmer aus dem eigenen Hause...*

Wenn Sie verhindern möchten, dass aus dem geplanten Kunden-Incentive ein Mitarbeiter-Incentive wird, unterstützen Sie die I.O. BUSINESS [Experten für Kundenbindung](#) gern bei der systematischen und psychologisch geschulten Analyse selbst der tiefsten Kundenwünsche und -bedürfnisse.

Was bringen Outdoor Customer Incentives?

Bei ausgeklügelter Gestaltung stehen den Investitionen für das Outdoor Customer Incentive vielerlei Wirkungen mit direkter Ergebniswirksamkeit gegenüber.

Kunden und Emotionen

- Begeisterung der Kunden, Verbundenheit der Kunden zu Ihrem Unternehmen, Identifikation mit Ihren Marken, gesteigerte Kundenloyalität, Enthusiasmus von Multiplikatoren.
- Das Unternehmen wird mit seinen Produkten und Dienstleistungen in einen positiven Assoziationskontext gebracht.
- Der Assoziationskontext von Erlebnissen, anders als bei gegenständlichen Geschenken, bleibt Menschen lange und nachhaltig in Erinnerung.

Beziehungen und Netzwerke

- Beziehungen und Netzwerke zwischen Kunden und Mitarbeitern werden vertieft. Dies erleichtert die Kontaktaufnahme und beschleunigt Abwicklungsprozesse.
- Vertrauen und Verantwortungsbewusstsein, zentrale Faktoren der Bindungsspirale, werden auf beiden Seiten enorm gesteigert.
- Die Belastbarkeit der Kundenbeziehungen wird gestärkt, damit kritische Situationen (Qualitätsmängel, Lieferprobleme etc.) nicht auf dem Gerichtswege ausgefochten, sondern im konsensorientierten Dialog gemeistert werden.

Signal und Außenwirkung

- Ihre Kunden erzählen von dem Erlebnis und von Ihrem Unternehmen im Schnitt etwa sieben anderen Personen², sie zeigen bzw. senden potenziellen Empfehlungskunden die Bilder oder Filme von dem Erlebnis.
- Ihr Unternehmen setzt ein klares Signal von höchster Wertschätzung für seine Kunden.
- Es wird ein deutlich sichtbares Zeichen gesetzt, dass es sich lohnt, Kunde Ihres Unternehmens zu sein.

Denkbare Zusatz-Nutzen

- Möglichkeit zum Informations-Transfer über Produktverbesserungen, neue Produkte oder Services in einem außergewöhnlichen Rahmen³.
- Es ist zusätzlich denkbar, gezielt Anreize für alle Kunden zu setzen, sich mit bestimmten Kauf-, Bestell-, Empfehlungs- oder sonstigen Verhaltensweisen für dieses Incentive zu qualifizieren.



Diese Vorteile realisieren Sie in Gänze nur mit einem durchdachten Outdoor Customer Incentive. Mit Geschenken, Gutscheinen oder selbst Erlebnisgeschenken als Incentive werden beispielsweise alle Vorteile im Bereich der Kontaktpflege, Beziehungen und Netzwerke vertan. Ein Outdoor Customer Incentive ist etwas Einzigartiges, das Einzelreisende oder einzeln Beschenkte nicht erleben.

Ein paar Ideen für Ihr Outdoor Customer Incentive:

Agentenjagd: Zusammen Spannung, Spaß und Action erleben

Krimi live: Gemeinsam den Mörder finden

Schatzsuche: Zusammen kostbare Schätze finden

S.W.A.T. Camp: Gemeinsam gegen das Böse

Wilderness Expedition: Zusammen durch dick und dünn in einzigartigen Naturlandschaften

Segeltörn: Den Seeweg nach Indien gemeinsam entdecken

Bauernhof: Zusammen melken, füttern, ernten, käsen, Strohballen rollen und stapeln

Beispiele für integrierbare gemeinsame Aktivitäten: Floßbau, Bootsbau, Segeln, Drachenboot, Kanu, Strandsegeln, Fischen, Angeln, Reiten, Eseltrekking, Lamatrekking, MTB, Tandemfahren, Survival, Bogenschießen, Schießen, Fechten, Jeep, Baggerfahren, Treckerfahren, Quad, Trike, Segway, Automobile (vom Trabi bis zum Ferrari), Human Soccer, Stadtrallye, Geocaching, Orientierungsparcours, Hochseilgarten, Niedrigseilparcours, Rafting, Klettern, Abseilen, Canyoning, Caving, Eisklettern, Iglubau, Schneeschuhtrekking, Motorschlitten, Airboarding, Rundflüge, Fallschirmspringen, Heissluftballonfahrt, Astronautentraining, Zaubern, Business Theatre, Business Painting, Team-Kochen, BBQ-Challenge, Lagerfeuer, Feuerlauf, Nachtwanderung, Fackellauf, Entspannung, Wellness, Chill-out, Massage...

Outdoor Customer Incentives der Ersten Liga

Erwarten Sie von I.O. BUSINESS Full-Service. Von der Konzeption über die Realisation bis zum Ergebnis-Controlling erhalten Sie alle Leistungen aus einer Hand. Abgestimmt, harmonisch, professionell und dabei ausschließlich ausgerichtet auf Ihre Ziele.

Wir haben in den fast 30 Jahren unseres Bestehens unzählige Unternehmen und ihre Kunden in fast alle Länder dieses Erdballs begleitet. Outdoor Customer Incentives sind grundsätzlich in allen Regionen und Ländern möglich – und auch zu jeder Jahreszeit.

Wir gestalten jedes Outdoor Incentive individuell, unternehmens-, situations- und teilnehmerspezifisch. Mit Blick auf Alter, Geschlecht und Konstitution der Teilnehmer des Outdoor Customer Incentives sowie der von Ihnen verfolgten Ziele justieren wir passgenau die Anteile von Erlebnis, Wellness, Relax, körperlicher Aktivität und Adrenalinegehalt der Aktivitäten.



Sie und Ihre Kunden in guten Händen

Alle Aktivitäten werden passend zu Ihrem Unternehmen, Marken, Produkten oder zu transportierenden Botschaften ausgewählt. Outdoor Customer Incentives werden von uns mit allen nur denkbaren und allen noch undenkbareren Aktivitäten zu Lande, zu Wasser, in den Bergen oder unter Tage umgesetzt.

Die eingesetzten Materialien werden auf Ziele und Corporate Design abgestimmt. Sie eignen sich, wie auch Film- und Fotodokumentationen, bei entsprechendem Branding auch als originelles Give-Away mit Langzeitwirkung.

Outdoor Customer Incentive Experten

Incentive kommt aus dem Lateinischen. "Incendere" steht für entfachen oder anzünden: Entzünden Sie jetzt das Feuer der Begeisterung bei Ihren Kunden!

Fordern Sie unsere Leistung. Im persönlichen Gespräch klären wir gerne gemeinsam offene Punkte. Bitte nehmen Sie mit uns [Kontakt](#) auf. Wir freuen uns darauf, Sie zu unterstützen.