

Rabattwerbung fördert den Verkauf und bindet Kunden

03.12.2012, 12:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *MAIL BOX Direkt-Marketing Service GmbH*



Zwei kaufen, eine zahlen oder 10 % auf alles?

Dem Ideenreichtum der Händler sind kaum Grenzen gesetzt.

Außer bei Produkten, die der gesetzlichen Preisbindung unterliegen,

ist im Wettbewerb um den Kunden vieles möglich. Die Werbung mit Rabatten für Produkte und Dienstleistungen ist zulässig. Unzulässig wird sie, wenn Versprechen nicht gehalten werden oder kleine Sternchen den angepriesenen Rabatt als irreführend deklarieren. Rabattiert werden kann so gut wie alles: der Preis, die Menge, die Treue, die Zeit – wie beispielsweise der Frühbucherrabatt im Wort treffend beschreibt.

Egal, ob ein Preisnachlass zur Produkteinführung oder zum Saisonauftakt angeboten wird, alle Nachlässe haben ein Ziel. Sie sind willkommene Mittel, um den Konsum zu fördern, zu steuern und Kunden zu binden. Um Stammkunden zu halten kombinieren Unternehmer oft Wert- und Zeitrabatte stufenweise auf getätigte Umsätze. Diese Treueprämien werden vielfach in Form von Gutscheinen ausbezahlt.

Eine von vielen cleveren Ideen!

Portrait

Die MAIL BOX Direkt-Marketing Service GmbH aus Berlin wurde 1995 gegründet.

Als Marketing-Dienstleister für Fulfillment und Lettershop arbeiten wir professionell und partnerschaftlich mit namhaften Kunden aus dem Handel, mit Agenturen, Verbänden und Dienstleistern verschiedenster Branchen. Wir haben das technische Know How und die Manpower - auf Abruf!

Lettershop

Der klassische Mailing-Service unseres modernen Lettershops bietet eine umfassende Palette an Services. Von der Beratung über Datenmanagement, Druck, Kuvertierung bis zum optimierten, weltweiten Versand. Dabei sind komplexe Mailings mit mehreren Bestandteilen, Packen von Aktionspaketen für Verkaufsförderung am PoS und Merchendising-Logistik, unser tägliches Geschäft.

Fulfillment

Spezialisiert auf komplexe, IT-gestützte Prozeßoptimierung, von der Warenlagerung bis zum Debitorenmanagement, bieten wir effiziente Leistungen im Fulfillment.

Wir beraten in allen Details und binden die Projekte in eine erprobte Datenbank mit integrierter Warenwirtschaft ein. Warehousing, Pick & Pack, Versand, Retouren und Debitoren, gemeinsam mit dem Kunden legen wir Art und Umfang des Outsourcings fest.

Als erfahrener eCommerce-Partner betreuen wir Online-Shops namhafter Kunden aus verschiedensten Branchen mit einem umfassenden Portfolio.

Wir garantieren höchste Qualität und Datensicherheit in der Umsetzung der Projekte.

Dafür werden wir jährlich mit dem Leistungssiegel des DDV Deutscher Dialogmarketing Verband e.V. und von unabhängigen Gutachtern zertifiziert.

News-ID: 683633 • Views: 637 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/683633/Rabattwerbung-foerdert-den-Verkauf-und-bindet-Kunden.html>