

**HEUTE
BIN ICH
MIT DEM FALSCHEN
WEIN
AUFGESTANDEN**

Herzlich Willkommen
zu einer vinophilen
Reise zum Thema

„Kunden finden, Kunden
begeistern, Kunden
binden – So werden aus
Kunden Fans und
Botschafter“.





Unser Ziel vom ersten Tag an war es, durch Persönlichkeit und Präsenz die Marke „Der Weinheuer“, und uns als Inhaber zu platzieren (People Biz)

Die 4 Säulen des Erfolges



- ▶ **1. Stepp**
 - ▶ Etablierung des Einzelhandels
- ▶ **2. Stepp**
 - ▶ Erstellung eines Online Shops
- ▶ **3. Stepp**
 - ▶ Zusätzlicher Ausbau einer Eventlocation
- ▶ **4. Stepp**
 - ▶ Aufbau des Gastronomie Großhandels



KLARE DEFINITION UNSERER WERTE



- ▶ Höflichkeit
- ▶ Service
- ▶ Schnelles abarbeiten von Kundenwünschen
(speed)
- ▶ Flexibel bleiben
- ▶ Anders sein (USP) als die Wettbewerber
- ▶ Kompetenz (Sommeliers)
 - ▶ 1 Mitarbeiter ist der off. Botschafter der l'école du vin de Bordeaux
- ▶ Weiterbildung der MA
 - ▶ Messen / Reisen / Seminare / Tastings
- ▶ Persönlichkeit

GOLFSPIELER ALS KUNDEN FOKUS

- Golfer verfügen über ein höheres Durchschnittseinkommen
- Sind mobil und spielen Turniere auf verschiedenen Plätzen
- Bei jedem Turnier gibt es im Anschluß ein gemeinsames Essen und Weine
- Reisen gerne in Verbindung mit Golf
- Golfmekkas sind u.a. Spanien, Portugal, Amerika uvm.
- Jede Runde endet an Loch 19 mindestens mit einem Drink
- Golfer sind wie Segler und Jäger und bevorzugen eine Bezugsquelle bei Gleichgesinnten



► Golf als Fokus & Zielgruppe

- Etablierung eines eigenen Golfturnieres mit Charity Hintergrund
- Werbliche Präsenz bei diversen Firmenturnieren von Kunden durch einzigartiges product placement wie
 - Nearest to the winebottle / Longest from the cork / Blind tasting / nearest to the redwine line / longest into the vineyard
 - Diverse vinophile Deko auf dem Platz
- Sortiment mit Golf Weinen kreiert wie Ernie Els, Nick Faldo, Greenvieh etc
- Golfclubs als Kunden & Partner gezielt gesucht



WEINHEUER & FRIENDS KONZEPT

► Gastronomie Kooperation mit dem Ziel : Win – Win

- Ziel im ersten Stepp Auswahl der Image Partner mit Erfolgs Substanz der Promotion
- Max 4 Events pro Jahr (Begehrlichkeit)
- Wir bewerben den Event des Gastronomen bei unseren Newsletter Abonnenten (> 5.000)
- Im Gegenzug muss der Gastronom ein Menu erstellen und unsere Weine 4 Wochen exklusiv dazu reichen
- Das Weinheuer Logo ist immer präsent auf den Menu & Getränkearten
- Der Gastronom muss auch einen Newsletter an all seine Kunden versenden mit Einbindung unserer Marke



AIGNER

WEINHEUER

Weinheuer Sondernewsletter KW 10/2014

15 JAHRE AIGNER

WIR GRATULIEREN
15 JAHRE AIGNER AM GENDARMENMARKT

AIGNER BERLIN

JUBILÄUMS SPEZIALITÄTEN

Für März setzt das AIGNER ein Geburtstagsmenü auf die Karte, in dem sich Berliner und Wiener Spezialitäten ablösen.

Wiener Backhendl Salat mit Vogelsalat und Kernöl
Gelber Muskateller, 2012, Weingut Topf Kampstal

Riesling Senfsuppen mit Blutwurststücken
Riesling Feinherb, 2012, Weingut Horcher Pfalz

Tafelspitz Klassik mit Rahmspinat und Röstentpfeln
Apfeln und Schnittlauchschmand
Grüner Veltliner, 2012, Weingut Bründlmayer Kampstal

Hemenpudding mit Edelschokolade und Nougat
auf Zitrusfrüchten und Karamelleis
Horcher Ideal, 2010, Weingut Horcher Pfalz

Das Menü inklusive Weinbegleitung (jeweils 0,1l) wird zu einem Preis von **49 EUR** angeboten.

Bei Reservierung zum Jubiläum und unter dem Stichwort „Geburtstagsmenü“ lädt das AIGNER Sie auf ein Glas Horcher Sekt ein.

AIGNER am Gendarmenmarkt
Französische Straße 25, 10117 Berlin
info@aigner-gendarmenmarkt.de
Tel 030 203 75 18 50 / Fax 030 203 75 18 59

WEITERE USP'S 1

- ▶ Hausmesse mit 15 – 20 Winzern und Sterneköchen
- ▶ Weinclub Grand cru & Premier cru
- ▶ Jährliche Weinreisen für Kunden
- ▶ Flyer sampling aktiv
 - ▶ Verteilung unserer Flyer bei Kunden, Golfshops, Netzwerken (Lions, Chaines etc)
- ▶ Lesungen
 - ▶ Paul Grote / Irina von Bentheim etc
- ▶ Vinophile Klavierkonzerte
- ▶ Austern Soiree
- ▶ Jazzbrunch



- ▶ Regionale TV Kooperationen mit TV Berlin etc
- ▶ Eigene Weinlinie
- ▶ Begleiten von Kd. Ind. Events
- ▶ Monatlicher Newsletter
- ▶ Nutzen von modernen IT Lösungen wie Google Indoor View





Erstellung
vierteljährlich
von hochwertigen
Flyern

WEITERE USP'S 2

- ▶ **Mein Lieblingswein auf der Homepage**
 - ▶ Einbindung von Menschen, Unternehmern, Promis und Partnern der Region



Kaweh Nirömand
BR Volleys



Irina von Bentheim
Synchronstimme
Sex in the City



Ulla Kock am Brink



Thomas Kammeier
Sternekoch Hugo's



Stefan Athmann
Direktor Regent Hotel



Siehe hierzu auch www.weinheuer.de

WEITERE USP'S 3

► Koch & Weinseminare

- Sterneköche und bekannte Köche aus der Region
- Namen wie Jauch, Dieter Meier, Nik Weis etc.



WEITERE USP'S 4

► Tippkarten Konzept

- Kunde verweist an seine Weinliebhaber aus dem Freundeskreis an uns
- Versand der Karte erfolgt über uns – bei erstem Einkauf bekommt der Kunde eine Flasche Wein geschenkt als Dankeschön



Hallo _____,

ich bin gerade in Berlins größtem und schönsten Weinladen, dem Weinheuer. Den musst Du Dir unbedingt mal ansehen. Und das Beste, bei Deinem ersten Einkauf ab 50 Euro habe ich abgesprochen, dass Du eine hochwertige Flasche Wein gratis bekommst. Bringe einfach diese Karte mit und gib Sie ab.

Viele Grüße, Dein (e) _____

Der Weinheuer GmbH

Eresburgstraße 24-29 Tel.: 030 / 2000 30 70
12103 Berlin-Tempelhof www.weinheuer.de
Di.-Fr. 11-20 Uhr & Sa. 10-18 Uhr

Sauft mehr Wein!

Das Porto
übernehmen
wir für Sie.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

And don't forget:

„ A day without a glas of Wine....

....is a day without sunshine „

Several thin, white, parallel diagonal lines are positioned on the right side of the slide, extending from the middle towards the bottom right corner.