# Win-Win-Situation für Käufer und Anbieter

## Der Deal ist *on!*

# norddeal.de hat Geburtstag

Wer kennt sie nicht: Gutscheinhefte, die es ermöglichen, attraktive Produkte und Dienstleistungen sowie Lifestyle-Angebote regionaler Anbieter zum vergünstigten Preis auszuprobieren. Eine digitale und damit jederzeit aktuelle und flexible Variante dessen, bietet seit einem Jahr das Internet-Portal www.norddeal.de der Verlagsgesellschaft Madsack, der auch das Göttinger Tageblatt angehört.

Tageblatt-Mitarbeiter und Projektleiter Alexander Adler beschreibt die Win-Win-Situation: „Norddeal ist für Gutscheinkäufer und Gutscheinanbieter gleichermaßen attraktiv. Der Käufer kann auf der Plattform ein Produkt um mindestens 50 Prozent günstiger erhalten und der Anbieter hat die Möglichkeit, sich exklusiv für einige Tage mit seinem Angebot bei norddeal.de zu präsentieren." Exklusiv bedeutet: Nur ein Anbieter pro Intervall wird vorgestellt. Darüber hinaus erfolgt die Bewerbung des Deals „crossmedial". Will heißen: Das Norddeal-Team bewirbt den Handel in den sozialen Netzwerken wie Twitter und Facebook ebenso wie im Printmedium, denn das Göttinger Tageblatt stellt den jeweiligen Top-Deal auch in einer Anzeige vor.

Der Ablauf ist für beide Seiten denkbar einfach und transparent. Im Gespräch mit dem Norddeal-Team legt der Anbieter Art, Umfang und Mindestanzahl der potenziellen Käufer seines Angebotes fest. Um alle weiteren Arbeitsschritte kümmert sich das Team. Der Handel kommt erst dann zustande, wenn sich genügend Käufer finden. Der Kunde sieht im Portal auf einen Blick, wieviel Käufer zum Zustandekommen des Deals noch benötigt werden. Er sieht nicht, wieviel Schnäppchen noch zur Verfügung stehen.

„Das macht den Reiz für den Kunden aus", so Adler und rät zum schnellen „Zuschlagen", bevor das Angebot ausverkauft ist. Die Zahlung durch den Käufer erfolgt online oder per Rechnung, danach erhält der Kunde den Gutschein über die erworbene Dienstleistung. Wichtig für Anbieter: „Sollte ein Deal nicht zustande kommen, bleiben sämtliche Werbemaßnahmen absolut kostenlos", verspricht Adler, stolz darauf, vor allem regionale Anbieter auf norddeal.de präsentieren zu können. Der Anbieter gewinnt neue Kunden, steigert seine Bekanntheit und hat weder direkte Kosten noch Aufwand oder Risiko.

Der Erfolg des ersten Jahres gibt Adler Recht. Tolle Resonanzen aus dem privaten und gewerblichen Bereich habe er erhalten. „Wir haben den Puls der Zeit getroffen", ist er sicher. *cm*

mindestens 50% sparen!

## Interessante Gäste gewonnen

### Norddeal ist gute Idee / Restaurant Havana: Kuba mit allen Sinnen genießen



Bereits achtmal hat Abdullah Ahmad beim Norddeal mitgemacht. „Ich bin sehr zufrieden mit dieser Plattform und halte sie für eine gute Idee", berichtet der Inhaber des Restaurants und Cocktailbar Havana in der Geismar Landstraße 21a. Sowohl für ihn, als auch für seine Gäste habe sich die Teilnahme am Norddeal gelohnt.

„Wir haben durch unsere Deals viele interessante Gäste gewinnen können, die jetzt immer wieder zu uns kommen." Dabei sind die Gäste gern bereit auch eine kleine Wartezeit in Kauf zu nehmen, denn sie wissen: Alle Speisen werden frisch zubereitet. Bei den Zutaten setzt Ahmad durchweg auf hohe Qualität. „Ein Stück Kuba in Göttingen", heißt die Devise von Ahmad und seinem aufmerksamen und fröhlichen Team. Freunde der heißen Rhythmen, leckeren Cocktails und der Ausgelassenheit eines besonderen Landes können die köstlichen Spezialitäten der kubanischen Küche mit allen Sinnen erleben.

„Selbstverständlich", so der Inhaber, „gehört dazu ein perfekt gemixter Drink, wie beispielsweise der Mojito." Den habe schon Ernest Hemingway geliebt, der ihn in seiner Lieblingsbar, der „Bodeguita del Medio" in Kubas Hauptstadt zu trinken pflegte. Wer es dem Schriftsteller nachtun möchte, ist an der gemütlichen Bar im Havana bestens aufgehoben. Im Sommer auch draußen, auf der komplett mit Holz ausgestatteten Terrasse. Insider behaupten: „Der schönste Biergarten Göttingens." cm

## Es ist eine Art Schnupperangebot

### Positive Erfahrungen mit Norddeal / Maßgeschneiderte Lösungen bei Print4You



„Bei uns ist der Norddeal hervorragend angekommen", berichtet Mandy Rockmann, Inhaberin von Print4You – Design, Druck, Werbetechnik, in der Kurzen Geismarstraße 7. Einige Male hat sie bereits „gedealt" und ausschließlich positive Erfahrungen sowohl mit dem technischen Ablauf, als auch mit dem Zuspruch der Kunden gemacht. Durch die crossmediale Bewerbung seien diese vor allem im Göttinger Tageblatt und auf der Online-Präsenz www.norddeal.de auf die Angebote aufmerksam geworden. „Unsere Kunden betrachten den Norddeal als eine Art Schnupperangebot", weiß Rockmann, was ihr zahlreiche Neukunden beschert habe. Norddeal, befindet Rockmann, sei eine hervorragende Möglichkeit, das vielseitige Produkt-Portfolio kennzulernen.

„Wir machen bei Print4You alles, was mit Textilveredelung zu tun hat", erklärt die Inhaberin, „und vieles mehr." Dazu gehöre beispielsweise das Bedrucken von Handtüchern, T-Shirts, Polos, Sweat-Shirts, Kissenbezügen oder Babylätzchen. Bedruckte Servietten für Hochzeitsfeiern, Kommunionen und Konfirmationen stehen ebenfalls hoch im Kurs. Sollen es Großformatkopien, Laminierungen oder Bindungen aller Art sein, gestaltete Einladungskarten, Stempel, Visitenkarten oder großformatige Poster – sowohl Privat- als auch Geschäftskunden finden die maßgeschneiderte Lösung. „Von der Visitenkarte bis zur Außenwerbung. Alles aus einer Hand", bringt Mandy Rockmann ihre Firmenphilosophie auf den Punkt. cm

## Außergewöhnliche Werbeform

### Viele Stammkunden / Rund ums Fahrzeug: Merlins Autoservice



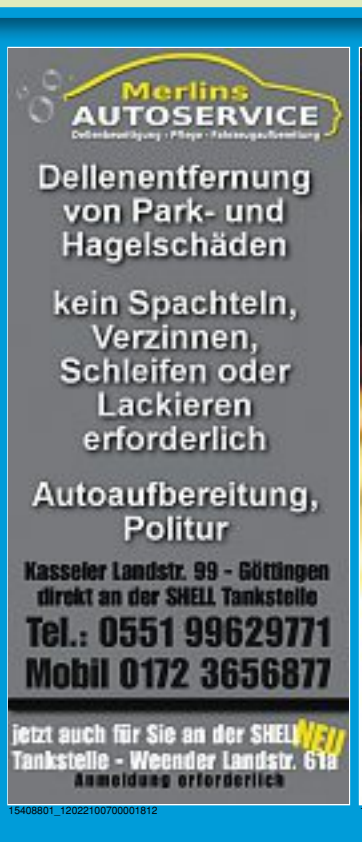

Nicht nur Norddeal hat Geburtstag, auch Merlins Autoservice in der Kasseler Landstraße 99, neben der Shell-Tankstelle, kann in diesen Tagen sein Einjähriges feiern. Die Betreiber, Romano Weiß und Ehefrau Moschgan, haben Norddeal als Marketingmaßnahme vor allem zur Gewinnung von neuen Stammkunden ausprobiert und das sei mit Norddeal absolut risikofrei möglich gewesen.

„Uns war es wichtig, mit einem regionalen Partner eine außergewöhnliche Werbeform zu nutzen", berichten sie. Schnell wurde ihnen klar, dass die Kunden nicht nur einfach einen „schnellen Deal" abgreifen wollten, sondern großes Interesse an der kompletten Dienstleistungspalette von Merlins Autoservice gezeigt hätten. „Wir verstehen Norddeal als Probeangebot für diejenigen, die uns noch nicht kennen und waren wirklich überrascht, wie hoch die Resonanz an einem einzigen Norddeal-Tag war."

Perfekterweise konnte Merlins Autoservice mit jedem Deal nicht nur sein Angebot in den Vordergrund stellen, sondern auch die komplette Produktpalette über die Norddeal-Seite im Netz präsentieren. Neben der Kfz-Innen- und -Außenreinigung von Hand, gehört auch das manuelle Polieren und Versiegeln des Fahrzeugs sowie die Felgenpflege zur Rundumbetreuung für „des Deutschen liebstes Kind". Hagel- und Parkschäden versteht man bei Merlins mit handwerklichen Techniken zu Leibe zu rücken, die den Originalzustand des Wagens fachmännisch und sanft, ohne Spachteln, Schleifen oder Lackieren wieder herstellten. cm



16832601_12022100700001812



15408801_12022100700001812



13470901_12022100700001812



13467001_12022100700001812