

- **Wählen Sie den richtigen Preis**

Die Wahl des Preises beeinflusst die Klickzahl maßgeblich. Ein allgemein beliebtes Produkt wie ein Smartphone generiert viele Klicks. Produkte, die eine spezifische Zielgruppe ansprechen (z.B. ein Sack Schweinefutter), erzeugen eventuell weniger, aber qualitativ hochwertigere Kontakte.

- **Formulieren Sie mit Bedacht**

Nutzen Sie die Gewinnspielfrage geschickt, um konkrete Informationen (Produktnutzen etc.) bei den Teilnehmern zu verankern.

- **Steigern Sie Reichweite & Sichtbarkeit in Ihrer Kernzielgruppe**

Informieren Sie Ihre Kunden und Mitarbeiter über die Teilnahme am Gewinnspiel. Nutzen Sie dafür Ihre eigenen Kanäle: Ihre Webseite, Ihre Newsletter, WhatsApp/Signal-Gruppen. **Reposten Sie die Social-Media-Story am Gewinnspieltag!** So erzeugen Sie zusätzliche, oft sehr relevante Kontakte.

- **Stärken Sie Ihre eigenen Kanäle (Newsletter, Webseite, Social Media), verlängern Sie den Effekt**

Positive Nachrichten stärken Ihr Markenimage. Machen Sie die Gewinnübergabe zum Ereignis. Posten Sie Bilder oder Videos über Ihre Kanäle **und teilen Sie diesen Post mit uns.**

[Mehr dazu!](#)

Wir beraten Sie gern!

Kontakt:

Julia Beisemann

Tel. +49 2501 801-3410

E-Mail: julia.beisemann@lv.de

