

Marketingstrategie

Hohe Aufmerksamkeit durch crossmediale Bewerbung:

- Eigenanzeigen in Tageszeitung
- Banner auf GEA.de
- Interstitial Kampagne
- Kampagnen auf Facebook und Instagram

- Social Sponsoring Post
- Push-Nachricht in der App
- Spot auf Hit Radio Antenne 1



Kostenloses Plus für alle Anbieter:

- Ein frei wählbarer Artikel pro Anbieter wird als Highlight-Produkt in der Beilage abgedruckt.

ET: 06.11.2026



Einsatz und Spielregeln

VORAUSSETZUNGEN FÜR HÄNDLER

- Mindestladenwert pro Artikel 200,- €
Startpreis: 100 € (50%)
- 1.000,- € Mindestwert pro Kunde
- Max. 20 Artikel pro Kunde
- **(Ausnahme Gutscheine / Bsp. Alteburg)**
- **KEINE** Immobilien, Erotikprodukte, lebende Tiere, obszöne Artikel

NEW

REGELN DER AUKTION

Startpreis 50% des Ladenpreises.

EINSTIEGSANGEBOT FÜR NEUKUNDEN*

- 5 identische Artikel (Gutscheine) für je 100€ Ladenwert
- Mindestpreis 500€
- Gilt nur für Neukunden

*Neukunde

Kunde, der noch nie an der Auktion teilgenommen hat

Auktionen haben sich bewährt

Zielsetzungen:

- Verlorene Werbekunden reaktivieren
- Neue Werbekunden aktivieren
- Mehr Anzeigenumsatz
- Erhöhte Leserbindung
- Cross-Medialer Nutzwert (Print und Online)

Guthaben darf nicht eingesetzt werden für:

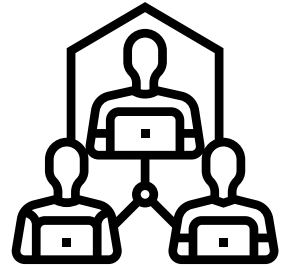
- Social-Sponsored-Post
- Videoformate
- Stellenausschreibungen

SO WIRD DIE AUKTION EIN ERFOLG FÜR ALLE!



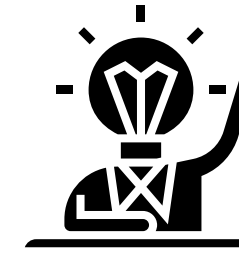
WIE MESSEN WIR DEN ERFOLG EINER AUKTION?

- viele Artikel & Händler
- gute Versteigerungsquoten in Zuschlag und Anzahl
- langjährig erfolgreiche Händler



BEST PRACTICE

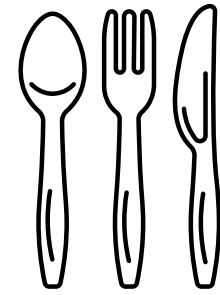
- **Gutscheine!!**
- Z.B. Therme, Baumarkt, Buchhandel, Restaurants, Bekleidung
- **Potential:** Lebensmittel, Reisen, Tierbedarf, Getränkemarkt, Weinhandlung, Feinkostladen, Garten, Dekorationsgeschäft, Fotografie, Freizeit, Friseursalon, Juwelier (Gutschein)
- **Veranstaltungs-Tickets & Eintritte..**
- **Wertgegenstände** wie Uhren, etc.
- Hochwertige **Gartengeräte**



Denkt mal an euch selbst und euer Umfeld..

- Woran haben Sie persönlich derzeit ein Kaufinteresse?
- Was würden Sie oder Ihr Umfeld bei einer Auktion kaufen?
- Aus welchen Bereichen fehlen Ihnen noch Anbieter in der Auktion?

RESTAURANT & FREIZEIT



Gute Erfahrungen mit ...

- Geschenkgutscheinen
- z.B. Essen für 4 Personen für ein Jahr (1x pro Monat)
12 x 100,- → Artikelwert von 1.200,- €
- Außergewöhnliche Erlebnisse (z.B. Schönbuch)
- Rossberg
- Metzger / Bäcker
- etc.

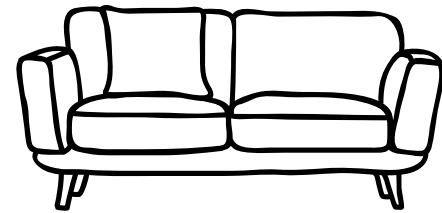
FERIEN UND REISEN



Gute Erfahrungen mit ...

- Pauschalangeboten, Angebote für Familien
- Wochenendarrangements in der Nähe
- Kreuzfahrten, Skiurlaub

Einrichtung



Gute Erfahrungen mit ...

- Einkaufsgutscheinen guter Möbelhäuser
- Markenmöbel, die eine breite Zielgruppe ansprechen

Vermeiden Sie ...

- Spezielle Möbel, sehr teure Möbel und Ladenhüter

Kraftfahrzeug



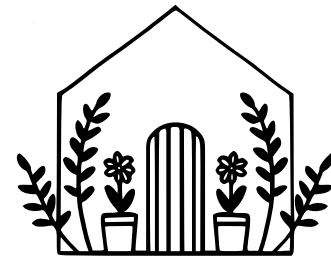
Gute Erfahrungen mit ...

- Motorrädern, Motorrollern Zubehör
- Einkaufsgutscheinen für Benzin
- Waschanlage

Vermeiden Sie ...

- Zu spezielles Zubehör (z.B. teure Felgen und Reifen für ein bestimmte Modell)

Heim und Garten



Gute Erfahrungen mit ...

- Motorisierten Gartengeräten (Rasenmäher, Häcksler, usw.)
- Werkzeugen

Vermeiden Sie ...

Einkaufsgutscheine als Teil eines größeren Betrages, z.B. Einkaufsgutschein über 2.000,- € welcher auf einen Wintergarten im Wert von 15.000,- € angerechnet wird.

Schlechte Erfahrungen mit...



- Spezielle Artikel → Teppichhändler, Antiquitäten
- Luxusartikel
- Mitgliedschaften → Fitnessstudios
- Ladenhüter → veraltete Modelle und solche, die im Internet zu 50% des Warenwerts zu haben sind!