



Wir Machens Billiger

WiMaBi Deal-Ideen

Klassische Rabatt-Deals

Einfach, verständlich, sofort umsetzbar

- 10 %, 20 % oder 30 % Rabatt auf ein Produkt
- Fester Preis statt Rabatt
(z. B. statt 79 € nur 49 €)
- Mengenrabatt
(ab 2 Stück günstiger)
- Staffelrabatt
(je mehr Teilnehmer, desto günstiger)

Vorteil: leicht verständlich, geringe Einstiegshürde

Beispiele:

Friseur: „20 % Rabatt auf alle Dauerwellen“

Modegeschäft: „30 % Rabatt auf alle Jacken aus der aktuellen Kollektion“

Fahrradladen: „Kettler E-Bike statt 2.400 € nur 1.900 €“

Kosmetikstudio: „Gesichtsbehandlung statt 79 € jetzt nur 49 €“

Restaurant: „3-Gänge-Menü mit Getränken für 2 Personen statt 124.- € nur noch 84.- €“

Kfz-Aufbereitung: „Außen- und Innenreinigung komplett für 139 € statt 169 €“

Pizzeria: „5 Pizzen bestellen und nur 3 bezahlen“

Getränkemarkt: „Kaufe 3 Kästen Bier und erhalte 10 € Rabatt“

Blumenladen: „Ab 100 € Einkauf 20 % Rabatt auf den gesamten Einkauf“

Bonus-Deals

Mehr Wert statt weniger Preis

- Kaufe X → erhalte Y gratis
(z. B. Haarschnitt + Pflegeprodukt gratis)
- Beim Kauf gibt es eine Zusatzleistung
(z. B. Beratung, Einweisung, Check)
- Kostenloses Upgrade
(z. B. größere Portion, bessere Version)
- Gratis Zubehör zum Hauptprodukt

Psychologisch oft stärker als Rabatt

Beispiele:

Friseur: „Haarschnitt buchen und ein Pflegeprodukt gratis dazu erhalten“

Kosmetikstudio: „Gesichtsbehandlung + kostenlose Hautanalyse inklusive“

Autohaus: „Beim Kauf eines Fahrzeugs erhältst du einen kostenlosen Wintercheck“

Kfz-Werkstatt: „komplette Inspektion durchführen und Öl, Bremsflüssigkeit kostenlos“

Elektriker: „Installation buchen und kostenlose Sicherheitsprüfung dazu bekommen“

Küchenstudio: „Beim Kauf einer Küche gibt es die Lieferung und Montage gratis dazu“

Restaurant: „5 mal Hauptgerichte bestellen und alle Dessert gratis dazu erhalten“

Fitnessstudio: „Mitgliedschaft abschließen und 1 Monat gratis trainieren“

Fahrradladen: „Beim Kauf eines Fahrrads erhältst du ein hochwertiges Schloss gratis dazu“

Neukunden-Deals

Perfekt für Reichweite

- Einmaliges Angebot nur für Neukunden
- Kennenlernpreis
- Gratis Erstberatung
- Gratis Probebehandlung / Test

Ziel: Vertrauen aufbauen, Kunden gewinnen

Beispiele:

Friseur: „Waschen, schneiden, föhnen exklusiv für alle Neukunden nur 59 € statt 85 €“

Kosmetikstudio: „Erste Gesichtsbehandlung nur 29 € statt 69 € – nur für Neukunden“

Physiotherapie: „Ersttermin inklusive Analyse für nur 25 € statt 60 €“

Fitnessstudio: „2 Wochen kostenlos trainieren, nur für Neukunden“

Yoga-Studio: „Erste 3 Kurse gratis zum Kennenlernen“

Personal Trainer: „Kostenloses Probetraining inkl. Beratung und Fitnesscheck“

Steuerberater: „Kostenlose Erstberatung für Selbstständige“

Webdesigner: „Kostenloser Webseiten-Check inkl. Optimierungsvorschlägen“

Garten- und Landschaftsbau: „Kostenlose Gartenanalyse vor Ort für Neukunden“

Bundle-Deals

Sehr beliebt, hoher wahrgenommener Wert

- Mehrere Leistungen im Paket günstiger (z. B. Wasch + Pflege + Versiegelung)
- Produkt + Service kombiniert
- „Alles drin“-Angebot

Händler verkauft mehr pro Kunde

Beispiele:

Kosmetikstudio: „Gesichtsbehandlung + Augenbrauenkorrektur + Massage komplett für 95 € statt 125 €“

Kfz-Aufbereitung: „Außenwäsche + Innenreinigung + Lackpflege als Komplettpaket für 179 € statt 229 €“

Friseur: „Haarschnitt + Farbe + Styling für 99 € statt 149 €“

Restaurant: „Drei Gänge Menue + Getränke für 2 Personen nur 69 € statt 95 €“

Fahrradladen: „Fahrrad + Schloss + Beleuchtung im Set für 499 € statt 599 €“

Malerbetrieb: „Wohnzimmer streichen + Material + Anfahrt zum Festpreis von 399 €“

Gartenbau: „Rasenpflege + Heckenschnitt + Entsorgung als Komplettpaket für 149 €“

Webdesigner: „Webseite + Hosting + Wartung als Komplettpaket für 79 € monatlich, Einrichtung im Wert von 250.- Euro kostenlos“

Gutschein Deals

Nicht klassisch, sondern strategisch

- 150 € Leistung für 100 €
- Wertgutschein mit Bonus
- Aufladbare Leistungen

gut für schnelle Liquidität

Beispiele:

Restaurant: „Zahle 100 € und erhalte einen Gutschein im Wert von 130 €“

Friseur: „100 € Guthaben kaufen und 130 € bei deinem nächsten Besuch nutzen“

Kosmetikstudio: „150 € Behandlungswert für nur 100 € sichern“

Massagepraxis: „5 Anwendungen bezahlen und 6 Behandlungen erhalten“

Zahnarzt (Bleaching): „Zahle 200 € und erhalte Leistungen im Wert von 300 €“

Autohaus: „Werkstatt-Guthaben im Wert von 250 € für nur 200 € erwerben“

Einzelhandel: „100 € bezahlen und für 130 € einkaufen“

Wellnesshotel: „Wertgutschein über 200 € kaufen und 250 € Leistungen genießen“

Abonnement-Deals

Für Dauerkundschaft

- 10er Karte statt 600.- Euro nur 500.- Euro
- 52 Wochen lang ein frisches Produkt statt 350.- Euro nur 250.- Euro
- Jahresgebühr Fitnessstudio statt 760.- Euro nur 600.- Euro

für Händler richtig stark, weil planbarer Umsatz entsteht.

Beispiele:

Fitnessstudio: „Jahresmitgliedschaft statt 760 € nur 600 € – exklusiv über WiMaBi“

Yoga-Studio: „10er-Karte für Kurse statt 150 € nur 120 €“

Personal Trainer: „10 Trainingseinheiten statt 600 € nur 500 €“

Friseur: „12 Monate lang jeden Monat Haarschnitt für nur 19 € statt 29 € pro Termin“

Kosmetikstudio: „6 Behandlungen im Abo statt 420 € nur 320 €“

Massagepraxis: „10 Massagen statt 700 € nur 550 €“

Bäckerei: „52 Wochen lang jede Woche ein frisches Brot statt 350 € nur 250 €“

Blumenladen: „Monatlicher Blumenstrauß im Abo für 12 Monate statt 300 € nur 240 €“

Getränkesservice: „Wöchentliche Lieferung für 6 Monate zum Vorteilspreis von 199 € statt 279 €“

Dienstleistungs-Deals

Für Handwerker & Services:

- Kostenloser Check / Analyse
- Pauschalangebote
- Festpreise statt Stundenlohn
- Zusatzleistung gratis

nimmt Unsicherheit beim Kunden

Beispiele:

Elektriker: „Kostenloser Elektro-Check im Haushalt inkl. Beratung“

Heizungsbauer: „Heizungs-Check inklusive Optimierungsempfehlung kostenlos“

Dachdecker: „Kostenlose Dachprüfung inkl. Zustandsanalyse“

Sanitärbetrieb: „Komplettes Bad reinigen und entkalken Festpreis von 99 €“

Malerbetrieb: „Wohnzimmer streichen inkl. Material und Anfahrt für 399 € Festpreis“

Gartenbau: „Rasen mähen + Heckenschnitt + Entsorgung zum Komplettpreis von 149 €“

Kfz-Werkstatt: „Inspektion zum Festpreis von 79 € statt nach Aufwand“

Schlüsseldienst: „Türöffnung zum garantierten Festpreis von 69 €“

IT-Service: „PC-Check + Virenprüfung inkl. Optimierung kostenlos beim Serviceauftrag“

Entscheidungs-Hilfe für Händler

Wenn du unsicher bist, nimm einfach diese 3 Fragen:

1. Was bringe ich leicht unter Leute?
2. Wo habe ich hohe Marge?
3. Womit gewinne ich neue Kunden?

? Genau daraus entsteht dein perfekter Deal

Wichtigster Gedanke

Der perfekte Deal ist nicht der mit dem größten Rabatt.

Der perfekte Deal ist der,
der für dich als Händler Sinn macht
und gleichzeitig für Kunden attraktiv ist.