**Wirtualne prezenty – realne przeżycia**

**Nagrody zwiększają lojalność klientów, są również skuteczną formą motywowania pracowników. Doceniać można jednak nie tylko za pomocą gratyfikacji finansowych, czy też typowych nagród rzeczowych. Skuteczna nagroda to taka, która wywołuje emocje.**

Jeszcze nie tak dawno temu popularne było obdarowywanie młodej pary rzeczami praktycznymi, takimi jak serwisy, roboty kuchenne, pościel... W efekcie, państwo młodzi kończyli wesele bogatsi np. o 5 tosterów i 3 młynki do kawy. Dziś odchodzi się już od takiego obdarowywania nowożeńców, ale czy w innych przypadkach prezenty zawsze są trafione?

**Problem nietrafionych prezentów**

W konkursach konsumenckich, ale też w akcjach skierowanych do pracowników lub kontrahentów, nagrodami często są urządzenia AGD (np. czajniki) lub urządzenia elektroniczne (np. smartfony). Mogą być to nagrody bardzo trafne i potrzebne – szczególnie jeśli nagrodzona osoba może sama wybrać sobie prezent z katalogu z szerokim asortymentem. Wtedy możemy mieć pewność, że jej wybór nie będzie przypadkowy. Gorzej, jeśli nagroda rzeczowa jest wyznaczona z góry – wtedy prawdopodobnie nie wszystkim przypadnie do gustu.

Dziś większość pełnoletnich i pracujących ludzi w kraju takim jak Polska stać jest na zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych. Dotyczy to także przydatnych sprzętów – jeśli potrzebny nam jest czajnik, smartfon czy telewizor, przeważnie nie musimy grać na loterii, by taki materialny cel osiągnąć. W programie lojalnościowym lub akcji z nagrodami najchętniej bierzemy udział wtedy, gdy nagrodą jest coś, co fajnie by było mieć, ale co zarazem nie jest nam niezbędne. A to zupełnie inny rodzaj motywacji niż w czasach, kiedy np. produkty RTV/AGD były znacznie droższe i trudniej dostępne.

Zauważmy, że pracodawca, kontrahent, czy tym bardziej organizator konkursu dla konsumentów w większości przypadków nie zna odbiorców organizowanej przez siebie akcji na tyle, by wiedzieć jaka konkretna rzecz sprawi im radość. Jeśli ktoś nie pija kawy, nie ucieszy go ekspres, a ktoś inny zamiast roweru górskiego być może wolałby szosówkę. Ale właściwie – po co zgadywać?

**Inwestuj w emocje**

Co zatem zrobić, aby docenić pracę, współpracę lub lojalność? Zainwestować w przeżycia!Nagradzanie nie musi oznaczać obdarowywania konkretnymi przedmiotami. Ciekawym pomysłem może być zastąpienie praktycznych sprzętów voucherami i biletami, które zapewnią niezapomniane przeżycia.

Podróże lubią prawie wszyscy. Oczywiście, jedni wolą wylegiwanie się pod palmami, inni trekking w górach. Do kina czy teatru też chętnie się wybierzemy, choć każdy na coś innego. Dobrze też, abyśmy mogli sami ustalić termin skorzystania z przyjemności. A jeśli mają to być prezenty rzeczowe, niech nagrodzony wybierze je sobie sam.

**Bony i karty prezentowe** w wersji elektronicznej to błyskawiczna nagroda do wykorzystania zarówno w internecie, jak i w stacjonarnych sklepach partnerów. Dzięki nim klienci mogą cieszyć się nieskrępowanym wyborem nagrody spośród wszystkich produktów dostępnych u wystawcy konkretnego **e-vouchera**. Rozwiązanie działa w trybie on-line. Kody e-voucherów dostarczane są natychmiast na adres e-mail. Na przykład w serwisie NagrodyB2B.pl klienci biznesowi mogą oferować uczestnikom swoich akcji e-vouchery do popularnych sklepów z elektroniką, biżuterią, modną odzieżą, perfumami i kosmetykami, czy też ze sprzętem sportowym.

Wśród nagród cieszących się niezmiennym zainteresowaniem uczestników programów lojalnościowych są **e-bilety,** czyli elektroniczne wersje biletów , np. do kina. Jeśli bilet dotyczy popularnej sieci, można go zrealizować w dowolnym kinie, który do niej należy. W efekcie nagrodzony mieszkaniec Krakowa bez problemu wykorzysta w pobliskim kinie voucher przyznany przez firmę z Gdańska.

**Podróż za jeden bon**

Jeszcze inną propozycją mogą być **bony podróżne.**

- Air Club Travel Voucher to program nagrodowo-motywacyjny opracowany dla firm oraz instytucji – mówi Grzegorz Kobryń z platformy NagrodyB2B. – Voucher daje osobie obdarowanej pełną swobodę w planowaniu podróży i wyborze terminu wyjazdu. Wystarczy podać wartość nagrody, prezentu, a obdarowany sam zdecyduje dokąd i z kim się wybierze. Do wartości vouchera można dopłacić i w ten sposób powiększyć budżet na wyjazd – wyjaśnia.

Osoby nagrodzone bonem tego typu mogą wybrać wycieczki i wczasy z katalogów popularnych i wysoko ocenianych biur podróży. Można się zdecydować na rejsy lub same bilety: lotnicze, kolejowe, promowe lub autokarowe. Voucher może obejmować także rezerwacje hoteli i samochodów oraz ubezpieczenia podróży.

Taki bon doskonale sprawdzi się jako uniwersalny środek nagradzania i motywacji pracowników np. w formie prezentu świątecznego lub nagrody za całoroczną pracę. Może być też unikatową i wyróżniającą formą premiowania partnerów biznesowych. Jakie jeszcze może być jego zastosowanie? Z pewnością to świetna nagroda w promocjach i konkursach. Może być również elementem programu lojalnościowego firmy.

**Nagroda rzeczowa – tak, ale…**

Jeśli chcemy, aby nagrodzone osoby stały się posiadaczami materialnych prezentów, pozwólmy im na samodzielny wybór nagrody. Umożliwić to mogą choćby karty przedpłacone.

**Przedpłacona karta premiowa** **(pre-paid)** to uniwersalne i elastyczne narzędzie do budowania własnych programów motywacyjnych i lojalnościowych w biznesie. Karta **umożliwia wielokrotne doładowania**, jest więc szczególnie wygodnym narzędziem do motywacji stałej grupy kontrahentów. Można nią płacić w ponad 460 tys. punktów w Polsce, za granicą i przez internet, a także telefonem (przez aplikację Google Pay). Karta pre-paid działa tak, jak każda inna karta płatnicza, a to powoduje, że przypisane do niej środki można też wypłacić z bankomatu w formie gotówkowej. Co ciekawe, karta może zostać dowolnie spersonalizowana, a więc może zawierać chociażby logo firmy przyznającej takie nagrody.

Innym sposobem zaoferowania uczestników szerokiego asortymentu produktów do wyboru może być przygotowanie wirtualnego katalogu nagród. Wówczas nagrodzone osoby będą mogły wymieniać np. zebrane punkty na odpowiadające ich wartości prezenty.

**Łatwiej „outsourcować” niż zorganizować samemu**

Jak jednak przejść od pomysłu do realizacji? Firma, która chciałaby zorganizować akcję promocyjną lub program dla pracowników z nagrodami w formie voucherów lub kart przedpłaconych, powinna podpisać umowę oddzielnie z każdym wystawcą takiej karty. W praktyce może to nie stanowić problemu, o ile np. wszystkich pracowników chcemy nagrodzić na koniec roku voucherem do kina, czy też bonem na zakupy do konkretnej sieci sklepów.

Trudności organizacyjne zaczynają się wtedy, gdy uczestnikom akcji chcemy dać wybór i zaproponować vouchery kilku sieci sklepów, bony podróżne i e-bilety. W takim przypadku korzystniejsze może się okazać znalezienie operatora, który ma już wynegocjowane umowy z wieloma dostawcami.

- Firma, która chce przeprowadzić akcję promocyjną z nagrodami nie musi zatrudniać do tego celu dodatkowych pracowników, ani tracić czasu na negocjacje z dostawcami – wyjaśnia Grzegorz Kobryń. – Rozmaite typy voucherów można wybierać z oferty podobnie, jak wybieramy produkty w sklepie internetowym – podkreśla.

Firma będąca organizatorem akcji z nagrodami może włączyć do swojej akcji dowolne vouchery z katalogu operatora lub przygotować wirtualny katalog, z którego uczestnicy akcji sami wybiorą sobie pożądany prezent – w tym np. e-bilet do kina, bon podróżny lub kartę przedpłaconą na zakupy.

Dodatkową korzyścią dla firmy będącej organizatorem akcji jest fakt, że za kupony o określonej wartości można zapłacić mniej niż wynikałoby to z kwoty podanej na voucherze. W efekcie, subiektywnie odczuwana wartość nagrody dla tego, kto ją otrzyma, będzie wyższa niż koszty poniesione przez organizatora.

A więc z jednej strony różnego rodzaju bony, karty czy kupony mogą sprawić większą radość tym, którzy zostaną nimi obdarowani, podczas gdy z drugiej, firma będąca organizatorem akcji promocyjnej lub programu motywacyjnego również odniesie większe korzyści niż przy bardziej tradycyjnej akcji z nagrodami rzeczowymi. Takie rozwiązanie opłaca się więc każdej ze stron.

Źródło: [nagrodyb2b](https://nagrodyb2b.pl/)