**Jak sprawić, by każdy prezent był trafiony?**

**Biznes nieodzownie wiąże się z prezentami. Firmy obdarowują pracowników, kontrahentów, czy w końcu – klientów. Aby jednak prezent miał sens, musi być zgodny z tym, czego obdarowywany potrzebuje. Im mniej wiemy o danej osobie, tym większe uzasadnienie dla voucherów.**

Prezenty dla pracowników mogą stanowić nagrodę za dotychczasowe zaangażowanie, a zarazem motywację do dalszych starań. Poza tym budują pozytywny wizerunek pracodawcy i wzmacniają więź między firmą, a ludźmi stanowiącymi jej zespół.

Podobną rolę pełnią prezenty dla kontrahentów – np. przedstawiciele handlowi z firmy dystrybuującej produkty mogą nagradzać właścicieli lub pracowników małych sklepów czy lokali usługowych za większe zakupy albo za długotrwałą współpracę.

Nagradzani mogą być także konsumenci, na przykład w ramach organizowanej loterii z nagrodami. Oni również zaangażują się w daną akcję tym chętniej, im atrakcyjniejsze będą nagrody.

**Liczą się dobre emocje**

Jeśli wiemy, że pracownik lub kontrahent jest zapalonym wędkarzem, podarowanie mu wysokiej klasy sprzętu wędkarskiego z pewnością bardzo go ucieszy. Zazwyczaj jednak nie mamy wiedzy na temat osobistych preferencji czy zainteresowań osób, które chcemy obdarować.

I naturalnie, do im większej grupy ludzi skierowana jest nasza akcja z nagrodami, tym trudniej trafić w potrzeby poszczególnych osób. To, co będzie motywowało jedną, nie wzbudzi pozytywnych emocji w drugiej. A przecież kluczem do motywowania za pomocą prezentów są właśnie emocje – a szczególnie radość ze spełnienia marzenia, czy choćby zachcianki.

Obecnie dostępnych jest wiele rozmaitych narzędzi lojalnościowych, a upominki rzeczowe, czy katalogi z nagrodami nie wyczerpują palety możliwości. Ciekawą alternatywą okazują się vouchery, które mogą być dostępne zarówno w formie papierowej, jak i on-line.

**Pozwól wybrać prezent**

To, co odróżnia vouchery od innych nagród i prezentów, to właśnie ich uniwersalność. Bez względu na to, czy odbiorcą takiego bonu będzie pracownik, kontrahent, czy konsument, to od obdarowanego będzie zależało, jaki prezent ostatecznie dla siebie wybierze. A więc organizator akcji nie musi zastanawiać się ani analizować, jakie nagrody najbardziej docenią np. pracownicy, ponieważ to oni sami podejmują decyzję, w jaki sposób zrealizują otrzymane vouchery.

Bony można wymieniać na prezenty z wielu kategorii, np. odzież i obuwie, sprzęt AGD i RTV, zabawki i akcesoria dla dzieci, czy zdrowie i uroda. Dzięki takiemu rozwiązaniu osoba obdarowana voucherem wybierze rzecz, której akurat potrzebuje, a pracodawca lub kontrahent nie będzie miał wątpliwości, że pieniądze, które przeznaczył na program motywacyjny, zostały spożytkowane w skuteczny sposób.

**Wymień bon na voucher lub produkt**

Jeszcze większy zakres możliwości dają – stanowiące w Polsce nowość – platformy voucherowe. Takie miejsca łączą pracodawców (oraz innych organizatorów akcji) z producentami i usługodawcami.

Organizatorzy określają liczbę i wartość bonów, a dostawcy produktów i usług umożliwiają ich korzystną wymianę. Jak zrealizować taki prezent? Osoba, której przyznano voucher loguje się na platformę i decyduje, gdzie chce wykorzystać kupon. Przykładem platformy voucherowej, na której obdarowany może zrealizować swoją nagrodę jest ChoicePlace.pl.

- Osoba obdarowana realizuje zakupy, płacąc voucherem YourChoice za karty podarunkowe lub produkty – mówi Grzegorz Kobryń z firmy XBS Group, która jest operatorem platformy. – Logując się na naszą platformę, voucher można zamienić zarówno na kartę podarunkową do zrealizowania w sklepach jednej z 50 marek, jak i na konkretne produkty, niczym w sklepie internetowym. Do wyboru są także vouchery podróżne oraz bilety do kin, dzięki czemu nagrodzona osoba może wymienić bon zarówno na produkt, jak i na ciekawe przeżycie – wyjaśnia.

Dlaczego to takie wygodne? Zauważmy, że pracownik, kontrahent lub klient w takim przypadku nie jest obdarowywany kuponem konkretnej sieci handlowej. Wybór jest w jeszcze większy! Obdarowana osoba sama decyduje, w jakim sklepie, kinie lub biurze podróży zrealizuje swoją nagrodą. Dzięki temu upominek jest dostosowywany do potrzeb danej osoby przez nią samą.

Podarowując komuś taki właśnie prezent, podtrzymujemy i umacniamy pozytywne relacje. Kontrahent, pracownik lub konsument na pewno nie zapomni o tym, że wymarzony prezent zawdzięcza tej a nie innej firmie. Do tego pozostawiając wybór, unikamy ryzyka, że prezent okaże się nietrafiony. A skoro z upominkiem trafiamy w samo sedno czyichś marzeń lub pragnień, na pewno przełoży się to na pozytywne emocje. W końcu powszechnie wiadomo, że najbardziej cenimy te marki i osoby, które pokazują nam, jak bardzo nas cenią i lubią.

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