

# Užijte si motivační program

**Právo, 8.4. 2009**

Hrníčky, tužky, sportovní tašky, lahve vína, skleničky, cédéčka, flash disky a česká specialita - dárkový koš plný překvapení... Pokud máte co do činění s jakýmkoliv motivačním nebo věrnostním programem, určitě máte doma ve skříni alespoň jeden z těchto "lapačů prachu". Český trh ale nabízí také alternativní řešení, které oživí zájem klientu a posune v jejich očích vaši značku o něco blíže 21. století. Alespoň to tvrdí majitelka společnosti Allegria - Firma na zážitky Linda Vavříková (26 let).

## Pozitivní emoce

"Vycházíme z předpokladu, že lidé si pamatují pozitivní emoce, které za svůj život prožili, a rádi na ně vzpomínají. Pokud firma dokážou odměnit nebo motivovat prožitkem, věříme, že si klienti nebo zaměstnanci dokáží její sdělení uložit společně s prožitými emocemi lépe než například se ziskem materiálního dárku, například trička nebo sportovní tašky," tvrdí Linda Vavříková, majitelka společnosti Firma na zážitky, s. r. o. (Allegria).

Na rozdíl od hotovosti, která se ihned stane součástí rodinného rozpočtu, nebo materiálních dárku, které bývají rychle spotřebovány, zážitky si lidé nejenom pamatují, ale také o nich rádi dále hovoří.

"Nikomu se asi nepochlubíte tím, že jste dostali odměnu 10 tisíc, ale že vám šéf umožnil skočit si s padákem, už řeknete minimálně svému nejbližšímu okolí. Značka vaší firmy tak nepřímou získává pozitivní hodnocení - v této firmě si svých zaměstnanců a klientů opravdu váží," vysvětluje Vavříková.

## Den ošetřovatelem

Co tedy můžete v zážitkovém programu zažít? Jízdu ve formuli, let kluzákem, školu smyku, relaxační víkendy, exotické masáže, střelbu ze samopalu, řízení bagru, den popelářem nebo dokonce den jako ošetřovatel v zoo. Zážitku má společnost Allegria - Firma na zážitky přes 200 druhů.

"Firemní klienti nejvíce oceňují jednoduchost programu. Běží na našich stránkách, které dokážeme přizpůsobit brandu klienta - připravíme speciální přihlašovací stránku s logem, textem, doplníme libovolné kategorie produktu, které chce klient nabízet a samozřejmě zajistíme veškerou administraci programu. To vše zdarma. Klient platí pouze odměny. Pokud má připravený systém programu, odstartovat může klidně během jednoho dne," přibližuje Lenka Píšová, vedoucí péče o firemní klienty. Základem programu je bodový systém. V průběhu programu nakupujete body (1 bod = 20,- Kč s DPH), které můžete libovolně a jednoduše rozdělovat účastníkům programu.