

zorgdier.nl



ZorgDier Nederland start actie waardoor dierenspecialzaken in het topsegment zich nadrukkelijk onderscheiden van internet, supermarkten en tuincentra. Verdiep uw klantrelatie door betrokkenheid en bezieling. Meer Goodwill door Goed Doen!

BOTÉBA

Stichting ZorgDier Nederland (www.zorgdier.nl) zoekt dierenspecialzaken die samen met ons goede doel actie willen voeren om baasjes met goed gesocialiseerde honden en katten te werven en op te leiden waarna zij kwetsbare mensen in uw regio kunnen bezoeken die zelf niet meer voor hun huisdier kunnen zorgen. ZorgDier zoekt samen met u publiciteit en sponsors om nieuwe en bestaande klanten met hun geliefde huisdier op te kunnen leiden voor vrijwilligerswerk in zorginstellingen in uw omgeving.

Omdat dieren die worden ingezet in de zorg een topprestatie leveren en de risico's van gezondheidsproblemen zoveel mogelijk moeten worden beperkt ontstond de samenwerking met Botéba, groothandel in diergeneesmiddelen. Samen met Botéba is ZorgDier op zoek naar dierenspecialzaken die een extra dimensie willen geven aan de relatie met hun klanten.

Effecten interactie mens en ZorgDier:

Verlaagt hartslag, bloeddruk en maakt mensen rustig.

Stimuleert zintuigen en geestelijke capaciteit zoals het geheugen en communicatieve vaardigheden.

Stimuleert (vooral bij kinderen) de ontwikkeling van het inlevingsvermogen in anderen.

Heeft een positief effect op het gevoel van eigenwaarde: een dier is niet (ver)oordelend.

Helpt mensen zich te concentreren.

Bevordert openheid van mensen ten aanzien van hun omgeving.

Stimuleert communicatie tussen bewoners en verzorgers in een instelling.

Zorgt voor aangenaam tijdverdrijf.

Stimuleert beweging, het ontwikkelen van kracht, uithoudingsvermogen, balans en mobiliteit.

Wat is de meerwaarde van samenwerking met ZorgDier voor dierenspecialzaken?

U hoeft alleen maar uit te leggen dat de liefdevolle relatie met het huisdier plotseling kan worden verbroken door ziekte of opname in een instelling. Hoe fijn zou het zijn dat iedereen die in zo'n situatie komt wekelijks een bezoek zou krijgen van een vrijwillige begeleider met zijn huisdier. Als u gezond bent doet u het voor anderen en als u ziek bent doen anderen het voor u! Een dierbare en duurzame verbinding om in contact te blijven met onze huisdieren die ons in het hier en nu houden.

- Er zijn geen extra investeringen nodig.
- Door actie te voeren voor lokale ZorgDier projecten creëert u meer bekendheid voor uw specialzaak (Radio TV- lokale kranten).
- Nieuwe klanten in uw winkel, die op zoek zijn naar een professioneel advies.
- Gezamenlijke promotie met ZorgDier brengt u in contact met zorginstellingen die verschillende huisdieren in hun locaties houden.
- Opgeleide vrijwilligers en hun huisdier (uw eigen klanten!) verlevendigen uw winkel tijdens promotiedagen.
- Doordat alleen dierenspecialzaken in het topsegment het label 'ZorgDier' kunnen dragen zullen klanten naar u worden doorverwezen door Botéba en ZorgDier.
- Uw onderneming krijgt een vermelding op een sponsorlijst van Botéba en ZorgDier die wordt verspreid tijdens grote events zoals Animal Event.
- U ontvangt posters, een dvd, een collectebus en ander materiaal om aan uw klanten duidelijk te maken hoe zij mee kunnen werken aan een fantastisch ideaal: hun eigen topdier inzetten voor kwetsbare medemensen!
- Omdat de inzet van zorgdieren extra gezondheidsmaatregelen vraagt, kunt u hierop inspelen door advies over ziektepreventie, ontvlooiing, ontworming, vachtverzorging, het juiste voedsel, huisvesting, etc.
- Geschikte klanten/kandidaten krijgen van ZorgDier een gratis opleiding en evaluatie waarna zij zich kunnen inzetten in de gezondheidszorg.
- Opbrengsten uit giften en sponsorbijdragen worden geregistreerd en teruggekoppeld aan directies van aangesloten dierenspecialzaken. Alle bijdragen komen direct ten goede aan de werving en opleiding van vrijwilligers en hun huisdieren.

Ondernemers en medewerkers die daadwerkelijk beseffen wat huisdieren voor hun eigenaars betekenen begrijpen hun klant en gaan niet uitsluitend voor de omzet. Een goede omzet is het resultaat van de kwaliteit van de klantrelatie!

