

Checkliste Weihnachtsgeschenke für Kunden

Damit Ihr Weihnachtsgeschenk die gewünschte Wirkung erzielt, sollten Sie unter anderem folgende Punkte beachten:

Zielgruppe

Versuchen Sie Gemeinsamkeiten Ihrer Kunden zu identifizieren.

- Demografie (Alter, Geschlecht, Region)
- Branche
- Freizeitaktivitäten
- Interessen
- Informationskanäle- und Verhalten
- Werte

Segmentierung / Grösse der Zielgruppe

Die Definition Ihrer Zielgruppe(n) ist sehr wichtig. Nicht jedes Geschenk ist für jede Zielgruppe geeignet.

- Sollen alle Kunden ein Geschenk erhalten? Es lohnt sich aus Kostengründen z.B. nur kaufende Kunden ab einem bestimmten Umsatzbetrag oder Kunden mit grossem Potential zu berücksichtigen.
- Sollen alle Kunden das gleiche Geschenk erhalten? Falls sich ihre Zielgruppen stark unterscheiden, lohnt es sich darüber nachzudenken, ob allenfalls unterschiedliche Artikel ausgewählt werden sollten.
- Müssen Regelungen und Vorschriften beachtet werden? Gewisse Zielgruppen dürfen zum Beispiel keine hochwertigen Geschenke annehmen. Im Pharmamarkt gelten ebenfalls spezielle Richtlinien und Gesetze.

Nutzen / Wirkung

Was möchten Sie beim Kunden bewirken und welchen Nutzen möchten Sie mit dem Geschenk bieten?

- Emotionen auslösen
- Originalität unterstreichen
- Den Kunden überraschen
- Praktischer Nutzen
- Spass erzeugen
- Wertschätzung zeigen
- Kundenbindung stärken
- Reaktion auslösen

Qualität

Um Anhaltspunkte für die optimale Qualität der Geschenke zu erhalten, sollten Sie folgende Punkte beachten:

- Erwartete Gebrauchsdauer (Wie lange soll das Geschenk nutzbar sein?)
- Wertigkeit (Wie wertig soll das Geschenk wirken?)
- Design (Wie wichtig ist Ihren Kunden gutes Design?)
- Nutzbarkeit (Soll das Geschenk einen realen Nutzen bringen?)
- Müssen Sicherheitsvorschriften beachtet oder Normen eingehalten werden?
- Ökologie / Ethik (Soll das Geschenk mit entsprechenden Zertifikaten ausgestattet sein?)

Budget

Welches Budget wollen Sie für Ihre Geschenke einsetzen?

- Was soll mehr gewichtet werden: Quantität oder Qualität?
- Das richtige Weihnachtsgeschenk darf im Zusammenhang mit der Kundenbindung nicht unterschätzt werden und sollte deshalb eine entsprechende Gewichtung im gesamten Marketingbudget erhalten.
- Wie hoch ist das Budget für Weihnachtsgeschenke generell?
- Wie gross soll der Betrag pro Geschenk sein?

Beschaffung

Der ideale Bestellzeitpunkt für die Weihnachtsgeschenke hängt von folgenden Punkten ab:

- Werden Ihre Geschenke speziell für Sie hergestellt? Bei Produktionen z.B. in Fernost müssen Sie, je nach Produkt, mit Lieferfristen um die 2 – 4 Monate rechnen. Produktionen in Europa können auch schon innert 2 – 8 Wochen geliefert werden.
- Sollen die Geschenke speziell für Sie entwickelt werden? Rechnen Sie genügend Zeit für die Entwicklung, Herstellung von Mustern und allfällige Korrekturen mit ein.
- Werden Ihre Geschenke mit Ihrem Logo oder einer Botschaft versehen?
- Sind die Artikel bei Ihrem Lieferanten ab Lager lieferbar? Wenn nein, lassen Sie sich die Beschaffungszeit bei Ihrer Anfrage angeben.
- Denken Sie bei Bestellungen im Ausland an Fracht- und Zollkosten. Ein Partner in der Schweiz bietet Ihnen eine kompetente Beratung, garantiert für gute Qualität und ist auch dann erreichbar, wenn die Ware nicht den besprochenen Vorgaben entspricht.
- Achten Sie bei Lebensmitteln darauf, dass diese nicht gekühlt gelagert werden müssen und dass erforderliche Deklarationen, wie z.B. das Haltbarkeitsdatum angebracht werden. Ebenfalls sollte das Ablaufdatum nicht zu schnell ablaufen, so dass die Geschenke noch frisch und geniessbar beim Kunden ankommen.

Übergabe der Geschenke an Ihre Kunden

Eine persönliche Übergabe ist natürlich das Beste. Sollte das nicht möglich sein und soll per Post oder Kurier geliefert werden, sollten auch folgende Punkte beachtet werden:

- Verpackung und Umverpackung (damit das Geschenk auch heil ankommt)
- Gewicht (vergessen Sie die Versandkosten nicht ins Budget einzurechnen!)
- Grösse und Sperrigkeit (Höhere Verpackungs- und Versandkosten)

Vorsicht bei Direktbestellungen im Ausland. Schweizer Werbemittelhändler kennen die marktspezifischen Vorschriften, Besonderheiten und Qualitätsansprüche der Kunden in der Schweiz. Sie bieten in der Regel kompetente Beratung und helfen Ihnen bei der Wahl des optimalen Geschenkes.

Wir empfehlen Ihnen Werbemittelfachhändler zu berücksichtigen, die Mitglied im Verband der Schweizer Werbeartikelhändler PROMOSWISS (www.promoswiss.ch) sind. Diese Händler und die verbundenen Produzenten verpflichten sich einem Ehrenkodex. Dieser verpflichtet zu allseitig verantwortungsvollem und fairem Verhalten und Einhaltung von sozialen und ökologischen Standards.