

# DM-Tipp

## Überraschende Geschenke zum Jahresende



**Ist Ihre Weihnachtsaktion schon aufgegleist? Oder gehören Sie zu den vielen Unternehmen, die noch auf die zündende Idee hoffen? Dann haben wir vielleicht etwas Passendes für Sie. In unserem Tipp finden Sie fünf Geschenk-Vorschläge, die sich auch kurzfristig realisieren lassen und eine Xmas-Checkliste, die dafür sorgt, dass nichts schief läuft ...**

## 5 Xmas-Geschenk-Ideen

### 1. Event

Schenken Sie Ihren (besten) Kunden ein Erlebnis! Mögliche Anlässe: Musicals, Theater, Konzerte, Zirkusvorstellungen oder Sportanlässe. Das ist Kundenpflege pur! Im Januar haben dazu alle mehr Zeit und so genügt vor Weihnachten eine stimmungsvolle Einladungskarte.

### 2. Kulinarische Köstlichkeiten

Immer beliebt sind süsse Köstlichkeiten wie Schokolade oder Biscuits in schönen Dosen, feine Weine und Delikatessen wie Trüffel- und Olivenöl oder Balsamico-Essig. Aufs Schenken spezialisierte Unternehmen bieten meist nicht nur schön präsentierte und qualitativ hochstehende Kundengeschenke an, sondern sie übernehmen auch den gesamten Versandservice.

### 3. Praktische Geschenke

Im Gegensatz zu kulinarischen Köstlichkeiten, die bei den meisten Zielgruppen beliebt sind, müssen Gebrauchsartikel gut auf die Bedürfnisse der Empfänger abgestimmt sein. Bei Geschäftsleuten sind zum Beispiel Reisekleiderbügel, Memory-Sticks oder Mini-Computermäuse sehr beliebt. Geniesser schätzen Dinge wie Wein-Dekantierer, Wein-Thermometer oder elektrische Pfeffermühlen. Ein Bezug zu den eigenen Produkten ist nicht zwingend, kann aber von Vorteil sein.

### 4. Weihnachts-Countdown

Adventskalender bieten viel Raum für kreative Ideen: Hinter die Türchen von 2- oder 3-D-Kalendern lassen sich Zitate, weihnachtliche Wünsche, Glücksnummern für Verlosungen oder auch spezielle Tagesangebote drucken. Oder Sie holen Ihre Kunden täglich auf Ihre Homepage, indem Sie im Kalender Fragen stellen, welche die Kunden online – zum Beispiel im Rahmen eines Spiels – beantworten können. Korrekte Antworten bringen den Teilnehmenden eine Stufe weiter. Wer am weitesten vorstösst, erhält einen attraktiven Preis geschenkt. Wichtig: Der Adventskalender muss spätestens am 1. Dezember bei Ihren Kunden eintreffen.

### 5. Anderer Zeitpunkt

Kreieren Sie eine individuelle Xmas-Karte und sagen Sie Ihren Kunden, dass Ihre Überraschung noch in der Pipeline steckt und erst im Frühling eintrifft. Vielleicht machen Sie es sich ab heute zur Gewohnheit, Ihre Kunden immer zum Frühlingsanfang statt zu Weihnachten zu überraschen – das erhöht die Wirkung um ein Mehrfaches.

## Checkliste für Xmas-Geschenke

- **Produkteigenschaften.** Bezug zu Unternehmen und Tätigkeit erwünscht? (Z.B. Logoaufdruck)
- **Ziel.** Was soll das Geschenk auslösen? Wozu soll es dienen?
- **Zielgruppe.** Wer sind die Empfänger? Lohnt es sich, sie in Gruppen einzuteilen und verschiedene Geschenkideen auszuhecken? Gibt es kulturelle Unterschiede?
- **Zeitpunkt.** Wann sollen die Geschenke eintreffen?
- **Logistik.** Wer übernimmt Versand, Adressierung, Lagerhaltung usw.?
- **Budget.** Was darf ein Geschenk kosten?
- **Druckfarben.** Wie viele Farben braucht es bei einem individuellen Druck?
- **Sprachen.** Gibt es Sprachwechsel im Druck?
- **Begleitbriefe und Karten.** Gibt es firmeneigene Karten, werden Standardkarten oder das eigene Briefpapier eingesetzt? Wer kreiert den Text?
- **Abgabe und Verteilung.** Gibt es einen Versand, erfolgt die Verteilung via Aussendienst oder anlässlich eines Events?

Weitere Informationen unter [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint).

Die Schweizerische Post  
PostMail  
Direct Marketing  
Viktoriastrasse 21  
3030 Bern

Telefon 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint)