

# DM-Tipp

## Aufhänger für Ihre DM-Aktion



**Ferien und Reisen sind Emotionen pur. Das bietet viel Raum für stimmungsvolle Werbekontakte. Ideal ist, wenn Sie für jeden Kontakt einen geeigneten Aufhänger finden und einen sinnvollen Zusammenhang zu Ihrem Anliegen herstellen. Feiertage, Jahres- und Ferienzeiten beispielsweise versetzen die Menschen in eine besondere Stimmung, welche sie für Angebote im entsprechenden Kontext besonders empfänglich macht. Eine Sammlung möglicher Aufhänger finden Sie hier.**

### **Neues Angebot**

Der wohl wichtigste Anlass für einen Werbekontakt ist ein neues oder modifiziertes Angebot. Schliesslich müssen Ihre (potenziellen) Kunden möglichst schnell von Ihren neuen Ferienkatalogen oder von speziellen Saisonangeboten erfahren!

### **Ferienzeiten**

In der Reisebranche gehören die Schulferien zu den wichtigsten Anlässen für Werbekontakte. Die aktuellen Ferienzeiten der Schweiz finden Sie übrigens in unserem DirectCalendar. Und der International Holiday Calendar for Direct Marketing informiert Sie über die Schulferien und Feiertage in 13 europäischen Ländern und den USA.

### **Jahreszeiten**

Wechsel von Jahreszeiten sind herrliche Stimmungsmacher für Ihre Werbebotschaft – insbesondere in der Reisebranche, wo Wetter, Temperaturen und Outdoor-Erlebnisse wichtige Parameter für schöne Ferienerlebnisse sind.

### **Fest- und Feiertage**

Auch fixe Daten im Kalender wie Fest- und Feiertage eignen sich als Aufhänger für griffige Werbeideen. Das Angebot muss dabei nicht zwingend in einem Zusammenhang mit dem Anlass stehen.

### **Messen und Events**

Ein Messeauftritt lohnt sich nur, wenn auch das gewünschte Publikum Ihren Stand besucht. Sorgen Sie also im Vorfeld der Messe für die richtigen Kontakte und laden Sie (potenzielle) Kunden zu einem Besuch ein.

### **Sport- und kulturelle Events**

Kulturelle Anlässe und Sport-Events wie olympische Spiele, Fussball-Europameisterschaften oder grosse Ausstellungen sind starke Sympathieträger. Vielleicht eignet sich Ihr Reise- oder Hotelangebot dazu, um auf dieser Sympathiewelle mitzureiten und von der Medienpräsenz des Ereignisses zu profitieren.

### **Politische Themen und Ereignisse**

Für das Finden witziger Werbeideen mit aktuellem Charakter heisst es: Augen und Ohren auf! Dies gilt auch beim Thema Politik. Problematiken wie beispielsweise die Diskussion um die Rechtschreibreform können hier genauso gut als Eselsleiter zu einer frechen Werbeidee dienen wie aktuelle Anlässe wie eine Bundesratswahl.

### **Kundenspezifische Anlässe**

Ein Gutschein zum Geburtstag oder ein kleines Präsent zur Hochzeit aufgrund des gemeldeten Namenswechsels ist Kundenpflege pur. Verwöhnen Sie Ihre Kunden auch mal per Post und zeigen Sie ihnen, dass sie bei Ihnen auch ausserhalb der Ferien im Mittelpunkt stehen.

### **Extratipp: Griffige Werbeideen für Ihre Kampagne**

In unserem DM-Tipp [«Wege zu griffigen Werbeideen»](#) stellen wir Ihnen die Kreativitätstechnik «Clicking-Fragen» vor. Darin erfahren Sie, wie Sie guten Ideen auf die Spur kommen. Damit Sie Ihr Angebot optimal in Szene setzen und die Aufmerksamkeit der Zielgruppe wecken.

**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)