



DIE6 zur Weihnachtsplanung

„Mit Weitsicht planen schafft Sicherheit“

HAGEN – Die Sommerferien sind vorbei, alle personellen Lücken im Büro wieder aufgefüllt und überwiegend sind entspannte Gesichter zu sehen. Völlig „unerwartet“ steht dann plötzlich Weihnachten vor der Tür und die Ruhe ist dahin. Was wie Slapstick klingt, kommt in der Tat häufiger vor, als man denkt. Der Händlerverband DIE6 hat deshalb Tipps für eine weitsichtige Planung parat.

In vielen Werbeabteilungen werden vor Weihnachten oft schnelle, später bereute Entscheidungen getroffen. Denn in der Eile werden folgende Fragen oft nicht gestellt: Was möchte das Unternehmen mit Präsenten zum Jahresausklang erreichen? Sind Weihnachtsaussendungen lediglich ein notwendiges Übel, weil man es schon immer so gemacht hat? Oder ein ehrliches Dankeschön für die Treue der Kunden zum Unternehmen? Wenn mit gutem Gewissen die letzte Frage mit einem positiven und inbrünstigen „Ja“ beantwortet wird, sollte bei der Wahl der Aufmerksamkeit besonders viel Sorgfalt an den Tag gelegt werden.

„Prinzipiell empfindet der Empfänger ein Weihnachtspresent in der Tat als Dankeschön für seine Treue. Vielleicht als Respektsbezeugung oder auch als freundlichen Gruß zum Jahresausklang. Einfach ‚nur‘ etwas auf den Weg zu bringen sollte deshalb tabu sein“, sagt Holger Kapanski, Geschäftsführer des Händlerverbands DIE6. Er ist auch der Meinung, dass die vielfach praktizierte Spende von nur wenig Einfallsreichtum zeugt und nicht wirklich zur Kundenbindung beiträgt. „Sie verfolgt auch einen ganz anderen sehr wichtigen Zweck als das persönliche Präsent. Das eine sollte getan, doch das andere auch nicht gelassen werden. Die direkte Ansprache gewinnt dagegen erheblich an Stellenwert, verbunden mit imagebildenden und deutlich positiven Aspekten“, betont er.

Gelungene Praxisbeispiele

Generell sollte der Jahresabschluss, ebenso wie alle anderen Marketinghöhepunkte im Jahr mit weitreichender Planung angegangen werden. Werbemittelspezialisten wie DIE6 befassen sich ganzjährig mit den unterschiedlichsten Highlights und bieten dem Werbetreibenden maßgeschneiderte Werbemittel-Lösungen für ihre

ganz spezifische Produkt- und Dienstleistungspalette. „Grenzen setzen dabei eigentlich nur die Vorgaben des Gesetzgebers“, schmunzelt Kapanski, dessen Verbundmitglieder auch hier kompetent und sicher beraten. Auf seiner Internetseite präsentiert der Verbund unter der Rubrik Praxisbeispiele eine Reihe von Vorschlägen: etwa eine Miniaturausgabe der Shelby Cobra, ein Klassiker, überreicht mit freundlicher Empfehlung eines Kfz-Versicherungsspezialisten oder die speziell mit dem Kunden entwickelten Armbanduhren, die von sonst käuflichen Exemplaren in ihrer Originalität und ihrem Design deutlich abweichen.

Seminare von Experten

Beim Verbund schaut man in puncto Planung übrigens selbst auch über den Tellerrand und holt sich Rat bei anderen Experten. Mit der DIE6 Akademie hat der Verbund in diesem Jahr Neuland betreten. Während der zweitägigen Veranstaltung (bisher zwei Mal durchgeführt) berichteten erfahrene Marketing- und Verkaufsexperten aus der industriellen Zulieferbranche über aktuelle Entwicklungen von Produkten und Märkten. Abgerundet wurden die Veranstaltungen am zweiten Tage durch den international renommierten Management- und Verkaufstrainer Erich-Norbert Detroy. Er fesselte seine Zuhörer unter anderem mit Ausführungen zur langfristigen Kundenbindung. „Für uns waren die ersten beiden Akademieveranstaltungen der Versuch, dem Markt etwas Neues zu bieten“, so Kapanski. „Die überaus positive Resonanz hat unsere Auffassung bestätigt, dass der Gedankenaustausch über erfolgreiche Marktaktivitäten großes Potenzial bietet. Fortsetzung daher nicht ausgeschlossen.“ ■

www.die6.de
www.die6.de/ePaper/Praxisbeispiele_FK10-FK13/

Der Verbund

DIE6 repräsentiert einen Verbund von 15 Werbemittelspezialisten, die über jahrzehntelange Erfahrung sowie enge Kontakte zu Lieferanten rund um den Globus verfügen. „Können wir nicht, gibt es nicht“ für DIE6. Ergänzend zum Angebot via Katalog bieten alle Verbundmitglieder ein umfassendes Online-Angebot, über das sich praktisch per Mausklick der Kontakt zum regional zuständigen Anbieter herstellen lässt.

Wir finden
Ihren Star
unter den
Werbeartikeln

Speziell
für Sie
ausgewählt!

Das rundum Sorglos-Paket!

DIE6-Werbeartikelhändler garantieren kompetente Beratung und professionelle Umsetzung: Von der richtigen Auswahl über die ideale Werbeanbringung bis hin zum zuverlässigen Versand.

Sympathisch. Clever. Wertvoll!
www.die6.de


DIE6
Der Verbund der Werbeartikel-Profis