

## Werbegeschenke: Mit innovativen Ideen Eindruck machen

Lebkuchen zur Weihnachtszeit, Kugelschreiber zwischendurch und Wasserbälle im Sommer - Werbe- und Geschäftsgeschenke sind aus dem (Berufs-)Alltag nicht mehr wegzudenken. Also führt auch in Ihrem Unternehmen kein Weg daran vorbei, Ihre Kunden und Geschäftspartner mit hübschen Präsenten zu verwöhnen. Lesen Sie, wie Sie dabei Ihre Werbung geschickt platzieren und mit innovativen Ideen glänzen.

### 1 Die Qual der Wahl

#### 1.1 Warum man Geschenke macht

Neben den üblichen Präsentanlässen wie Ostern, Weihnachten, Jahreswechsel, Geburtstag, Valentinstag u. a. gibt es eine ganze Reihe von Gründen und Anlässen, seine Kunden und Geschäftspartner zu beschenken:

- beim eigenen Firmenjubiläum
- auf Messen
- bei Promotion-Aktionen
- zur allgemeinen Verkaufsförderung
- zur Neukundengewinnung
- zur Förderung der Kundenzufriedenheit und damit zur Kundenbindung
- als Prämien
- als Zugaben (anstelle von Rabattgewährung).

Studien zum Kundenverhalten haben gezeigt, dass 90 Prozent aller Kunden eine Zugabe als guten Service erwarten. Bei größeren Käufen werden Rabatte sogar als selbstverständlich angesehen. Für die Mehrheit der Kunden stellt aber das Aushandeln von Rabatten eine große Hemmschwelle dar. Gerade diese Kunden sind durch freiwillige Zugaben sehr zu beeindrucken und werden zu treuen Käufern. Und das Unternehmen gewinnt auch in finanzieller Hinsicht: Denn Zugabeartikel, die in der allgemeinen Preisvorstellung des Kunden in der Regel viel höher angesiedelt werden als ihr Warenwert bzw. der Einkaufspreis tatsächlich beträgt, sind für das Unternehmen preisgünstiger als Rabattleistungen - nicht zuletzt, weil diese Artikel in größeren Mengen recht günstig zu beziehen sind. Gerade sehr edel wirkende Präsente OHNE Werbeaufdruck sorgen für einen bleibenden positiven Eindruck bei Ihren Kunden. Auf die sichtbare Werbebotschaft müssen Sie in diesem Fall zwar verzichten. Sie können aber stattdessen mit Empfehlungen rechnen.

## 1.2 Wein versus Kugelschreiber - grundlegende Überlegungen

Bevor man zum dicken Präsentkatalog greift oder online nach (Werbe-)Geschenken fahndet, ist es absolut notwendig, die Zielgruppe und die gewünschte Werbewirkung genau zu definieren, um die richtige Geschenkartikelauswahl treffen zu können:

- Möchten Sie einem wichtigen Geschäftspartner oder Kunden eine ganz persönliche Freude bereiten, ihm Dank zollen für eine gute und langjährige Partnerschaft/Treue und ihn durch ein ausgesuchtes, hochwertiges Präsent beeindrucken?
- Oder möchten Sie, dass Ihr Präsent im Sekretariat "aufgestellt"/verwendet wird, damit außer Chef und Sekretärin auch noch weitere Personen auf Ihre Werbung aufmerksam werden?
- Vielleicht möchten Sie auch gleich die große Masse mit Ihren Präsentartikeln - und damit auch mit Ihrer Werbung - erreichen?

Je nachdem, für welches Ziel und welche Zielgruppe Sie sich also entscheiden, wird Ihre Wahl eher Richtung teurem Wein, Kaffeetasse mit Firmenlogo oder Streichholzschachtel tendieren.

## 1.3 Gut gewählt

Damit Ihr Präsent nicht in der Schublade oder im Müll verschwindet, sollten Sie folgende Auswahlkriterien beachten:

- Das Präsent sollte edel aussehen.
- Die Werbung sollte dezent gehalten sein.
- Der Artikel sollte funktionell - d. h. für den Beschenkten im Alltag nützlich - sein.
- Wählen Sie Artikel, die thematisch zu Ihrem Unternehmen passen. (Ein Autohaus könnte z.B. einen Pannenponcho, einen Auto-Reiseatlas, ein Auto-Kameraset, einen Mini-Verbandkasten, ein Mini-Werkzeugset, eine Parkscheibe, einen Schlüsselanhänger oder einen Eiskratzer mit Werbung bedrucken lassen und verschenken.)
- Besonders beliebt sind nicht nur funktionell sondern vor allem multifunktionelle Dinge wie ein Schlüsselanhänger mit Taschenlampenfunktion und/oder integriertem Schraubendreher oder ein Reiseset mit Schuhputzutensilien, Nähzeug und/oder Maniküreset. Solche praktischen Dinge gewährleisten, dass sie auch tatsächlich benutzt werden und Ihre Werbebotschaft nicht verloren geht.

## 1.4 Werbeerfolg erhöhen

Mit Werbeslogans, die zu Ihrer Firma und dem Produkt passen, erhöhen Sie die Aufmerksamkeit. Beispiele:

- Minischraubendreher mit dem Aufdruck "Wir haben den Dreh raus - Muster AG!"
- Maniküreset: "Bei uns sind Sie in guten Händen. Muster AG"
- Uhr/Wecker: "Wir arbeiten präzise wie ein Uhrwerk - Muster AG" oder "Wir gehen mit der Zeit - Muster AG!" oder "Wir liefern immer pünktlich - Muster AG".
- Miniwasserwaage als Schlüsselanhänger: "Muster AG - alles im Lot!"

Sie können aber auch branchenfremde Artikel für Ihre Werbezwecke einsetzen. Mit einem Zollstock oder Maßband können Sie als Dienstleistungsunternehmen jeder Art z. B. für "Service nach Maß" werben oder mit einem Schlüsselanhänger signalisieren: "Muster AG - wir sind Ihr Schlüssel zum Erfolg".

## **1.5 Kosten**

Folgende Kosten entstehen für Sie, wenn Sie Werbeartikel anfertigen lassen:

1. Grundpreis für das Produkt
2. Kosten für das Druckwerkzeug (das individuell angefertigt wird)
3. Anbringungskosten (d. h. Aufdruck/Prägung/Gravur/Stickerei der Werbung (= Schrift/Logo)
4. ggf. Versandkosten.

Je größer die Stückzahl der abgenommenen Produkte, desto preiswerter wird in der Regel der umgerechnete Einzelpreis.

## **2 Das klassische und das etwas andere Geschenk**

### **2.1 Klassische Präsente und Streuartikel**

Die Beispielliste für klassische Werbegeschenke ist lang: neben Kugelschreibern, Notizblöcken, Stoffbeuteln und Kalendern finden sich Werbeaufdrucke auch oft auf der obligatorischen Flasche Sekt oder Wein, die man Geschäftspartnern und guten Kunden zu den üblichen Anlässen schenkt.

Noch bekannter und für jedes Unternehmen mittlerweile beinahe selbstverständlich sind so genannte Streuartikel. Dabei handelt es sich um "Pfennigartikel" wie Streichholzschachteln, Pflastermäppchen, Schlüsselanhänger, einfache Kugelschreiber, Flaschenöffner, Bonbons oder Zuckertütchen, die mit einem Werbeaufdruck versehen in großer Stückzahl preisgünstig produziert und deshalb großzügig verteilt werden können.

Um eine breite Kunden-Masse werbewirksam zu erreichen, eignet sich auch Kinderspielzeug als Werbeträger. Bälle, Pustefix, Mini-, Geduld- oder Karten-Spiele, Jojos, kleine Plüschtiere oder Plastikfiguren werden gern genommen und erzielen einen sehr positiven Effekt: Kinder sind in vielen Fällen Entscheider, wo man sie als solche gar nicht vermutet. Unter Umständen quengeln sie so lange, bis die Eltern genau das Geschäft der entsprechenden Branche aufsuchen, bei dem sie beim letzten Mal das tolle Präsent bekommen haben. Und Eltern merken sich natürlich auch, wo man ihnen kinderfreundlich begegnet.

### **2.2 Das etwas andere Präsent**

Möchten Sie mit Ihrem Präsent einen bleibenden Eindruck hinterlassen, innovativ und spendabel wirken? Wir haben für Sie im Folgenden Ideen gefunden, mit denen Sie sich garantiert von der breiten Masse der Präsente abheben.

- Verschenken Sie doch einen Motivschirm. Das ist ein Regenschirm mit einem besonders hübschen Aufdruck in Fotooptik - z. B. mit Regentropfen. Dort können Sie dann passenderweise einen Slogan wie "Muster AG - wir sind bei jedem Wetter für Sie da!" oder "Bei uns fällt kein Termin ins Wasser" o. Ä. platzieren.
- Wie wäre es mit einer Kaffeetasse aus satiniertem und transparentem Glas mit sandgestrahlter Gravur Ihres Firmenlogos? Diese edle Tasse mit unaufdringlicher Werbung ist auffallend anders und gleichzeitig so dezent, dass Ihre Werbung brilliant zur Geltung kommt.

- Es gibt auch Kaffeetassen, die sich beim Einfüllen heißer Flüssigkeiten optisch verändern. Diese so genannten Magic Mugs zeigen im kalten Zustand ein anderes Motiv als im warmen. So wird Ihre Werbung z. B. erst sichtbar, wenn Kaffee/Tee in die Tasse gegossen wird. Oder Sie entwerfen ein speziell auf diesen Impressionseffekt angepasstes Werbekonzept (z. B. ein Frage-/Antwortspiel, das Ihre Firma in Szene setzt).
- Wenn Ihr Unternehmen Produkte herstellt, können Sie diese beispielsweise auch in anderer Form zur Geltung bringen. Eine Milchtüte als Stoffrucksack oder Ihre Kugellager als Plastikfigürchen machen Ihr Produkt zum Werbeträger in eigener Sache. Bei führenden Werbeartikel-Herstellern können Sie solche Produkte günstig nach Ihren individuellen Vorgaben anfertigen lassen. Oft genügt eine Skizze, eine Zeichnung oder ein Foto als Vorlage.
- Man kann auch Werbemittel wie z. B. Wanduhren erwerben, die man selbst mit beliebigen Materialien befüllen kann. Stellt Ihre Firma z. B. Schrauben her oder betreiben Sie eine Konfiserie oder Schreinerei? Kleinteile wie Schrauben, Bonbons oder Sägespäne machen sich neben einem Aufdruck mit Ihrem Firmenlogo perfekt in solchen individuell zu befüllenden Behältnissen.
- Wer mit Werbung und Präsenten hoch hinaus will, kann auch nach den Sternen greifen. Es besteht die Möglichkeit, Namenspatenschaften für einen Stern zu verschenken. Das ist natürlich eher ein Geschenk für besondere Gelegenheiten, wie z. B. das Jubiläum eines guten Geschäftspartners.
- Für einen Messeauftritt, eine Produktpräsentation oder ein Firmenjubiläum können Sie sich auch eine individuelle Torte anfertigen lassen, die in aufwändiger 3D-Optik Ihr Firmenlogo, das Produkt o. Ä. darstellt und Ihnen einen "Hingucker" garantiert.
- Preiswerter als eine große Torte sind Äpfel mit Ihrem Firmenlogo. Dieses wird mit Hilfe des Kaltlaserverfahrens auf die Frucht graviert, so dass die Schale an der gelaserten Stelle "ausgefärbt" aussieht. Selbstverständlich ist dieses Verfahren lebensmittelecht - und Ihr Logo auf einem knackigen roten oder grünen Apfel ist sicher eine süße und gesunde Verlockung.
- Wenn Sie besondere Geschenke für einen guten Kunden oder Geschäftspartner suchen, empfiehlt sich auch statt des obligatorischen Designer-Füller/Kugelschreiber-Sets oder Spirituosen eine funkgesteuerte Wetterstation fürs Büro, Organisations-/Messen- oder Konferenzmappen aus Leder oder ein Set ausgesuchter Essige und Öle zu verschenken. Generell sollten Sie besondere Interessen der Person - z. B. aus den Bereichen Sport und Hobby (ggf. auch spezielle Sammelleidenschaften) eruieren. Die Sekretärin des Geschäftspartners oder die Ehepartnerin des Kunden gibt Ihnen sicher wertvolle Tipps.

Lassen Sie sich einfach von den vielfältigen Angeboten der Werbeartikelexperten inspirieren. Diese haben für jede Gelegenheit, in jeder Preisklasse und für die unterschiedlichsten Branchen und Zielgruppen das richtige Präsent für Sie. Fordern Sie kostenlos Kataloge an oder informieren Sie sich im Internet. Wir haben für Sie im Folgenden eine kleine Auswahl an interessanten Links zusammengestellt:

- <http://www.saalfrank.de>
- <http://www.bettmer.de>
- <http://www.contact-werbegeschenke.de>
- <http://www.premium-werbeartikel.de>
- <http://www.zuckersucht.de> (individuelle Torten und Laser-Äpfel)
- <http://www.contact-werbemittel.de>
- <http://www.media-werbung.de>
- <http://werbegeschenke.ch>
- <http://www.agw-werbeartikel.de>
- <http://www.logoline.de>

Quelle: sekretaria Büro Assistent (© Haufe Mediengruppe)