



**Fokus-Ratgeber
von Klaus Steinseifer**

Thema

Weihnachtskarten massenhaft

Klaus Steinseifer

fokussiert sich mit seinen Ratgebern auf ein Thema aus der Unternehmensführung und/oder der Mitarbeiterführung im Handwerk und im Mittelstand.

Für den Inhalt verantwortlich

Klaus Steinseifer | Die Steinseifer-Seminare®
Bahnhofstraße 47 | 71282 Hemmingen
klaus.steinseifere@steinseifer.com
www.steinseifer.com | www.blog-handwerk.de
Coverbild von Free-Photos auf Pixabay
Klaus Steinseifer [Informationen](#)

Aus der Fokus-Ratgeber-Reihe von Klaus Steinseifer

Weihnachtskarten massenhaft

Die Zeit der Weihnachtskarten ist gekommen und Sie denken jetzt gerade darüber nach, welche Karten Sie verschicken wollen. Denken Sie überhaupt darüber nach? Oder kaufen Sie in Ihrem Papiergeschäft oder im Internet kurz vor Heiligabend noch schnell einige Karten? Stempel drauf, unterschreiben, Umschlag adressieren und weg damit? "Gott sei Dank, das ist auch wieder erledigt!"



Bild: OpenClipart-Vectors auf Pixabay

Wenn Sie es so machen, lassen Sie es lieber, dann haben Sie wenigstens keinen Imageschaden angerichtet! Es ist jetzt

schon zu spät für Ihre Weihnachtskartenaktion. Die toll gestaltete Karte, die sich aus der Masse der Karten abhebt, braucht Zeit. Sie muss erfunden, gestaltet, gedruckt und beschriftet werden. Ihre Zeit der Weihnachtskarte ist im September, spätestens im Oktober. Ich weiß, wer denkt in dieser Zeit schon an Weihnachtskarten?

Ich sage Ihnen wer: Der erstklassig aufgestellte Handwerksunternehmer, der mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht, in seiner Ideensammlung auch dafür schon vorgesorgt hat. Denn auch die Weihnachtskarte ist ein Werbemittel, ein besonderes sogar, eines, das Ihr Image im Markt widerspiegelt.

Blicken wir einmal zurück: An welche Weihnachtskarte, die Sie im vorigen Jahr von Ihren Geschäftspartnern bekommen haben, können Sie sich noch erinnern? An keine? Verständlich, denn auch Sie haben die Umschläge geöffnet, vielleicht noch gelesen und dann die Karte im Papiermülleimer entsorgt. Es war keine einzige Karte dabei, die es verdient hätte näher zu betrachten, vielleicht sogar aufzuheben.

Sie sehen, Weihnachtskarten in dieser Form sind so überflüssig wie ein Kropf. Doch ganze Branchen leben davon; der Weihnachtskartendrucker, der Ihnen im August seinen Katalog schickt, eine Karte einfallsloser als die andere. Ja, und der Umschlagspro-

duzent - und natürlich die Deutsche Post AG, denn jede Karte erfordert einen Portoobolus. Wenn auch nicht so viel, aber die Masse macht es. Jetzt sind wir bei der Masse!

Massenweise werden Weihnachtskarten verschickt, die nach dem Öffnen sofort im Papierkorb landen. Und so wird es mit Ihrer Weihnachtskarte auch geschehen, wie jedes Jahr. Keiner erinnert sich mehr an Sie und an Ihre Weihnachtskarte. Ihr Kunde bekommt ab dem dritten Tag vor Weihnachten eine Flut solcher einfallslosen Karten, die er vielleicht noch für das Anzünden seines weihnachtlichen Kaminfeuers benutzt. Wenigstens noch einen guten Zweck erfüllt!

Sie sind mit Ihrem Unternehmen anders aufgestellt und deshalb handeln Sie auch hier anders!

Damit Ihre Weihnachtskarte nicht in der Masse verschwindet ist Sie "gestaltet", sieht schon ganz anders aus, vielleicht sogar mit dem Bild der Auftragsausführung bei Ihrem Kunden auf der Vorderseite ("Erinnern Sie sich noch, das war im Sommer und jetzt ist es schon wieder Dezember!").

Sehen Sie, ich rede nicht von Weihnachten. Verschicken Sie Ihre Karte oder Ihren individuellen Brief in der Woche vor dem 1. Advent. Dann sind Sie auch hier der Erste! Ihr Gruß wird wahrgenommen, zur Kenntnis genommen und es ist noch Zeit, Ihnen vor den Feiertagen noch schnell einen Auftrag zu erteilen, denn bis Weihnachten sind es ja noch einige Wochen hin und man wollte den Auftrag schon lange vergeben. Warum nicht jetzt, wo Ihr Kunde eine so tolle Karte oder sogar einen handschriftlichen Brief von Ihnen bekommen hat, so schön gestaltet, so nett geschrieben...

Oder schicken Sie Ihrem Kunden Grüße zu Silvester, zum neuen Jahr, aber bitte nicht zu Weihnachten, wenn es alle tun! Haben Sie schon einmal eine Weihnachtskarte im Hochsommer verschickt? Probieren Sie es! Der Text muss natürlich passen und das Lächeln des Empfängers wird Ihnen gelten. "Diese Karte würden Sie normalerweise in 5 Monaten von uns bekommen...! Wir schicken sie Ihnen heute schon, weil...!" Und, was glauben Sie, wie diese Weihnachtskarte im Hochsommer eine besondere Aufmerksamkeit bekommt?

Noch ein Tipp zum Jahresende und für das nächste Jahr: Verzichten Sie ganz auf die Weihnachtsgrüße, grüßen Sie Ihren Kunden im Januar mit Eiskonfekt, im Februar mit einer Faschingsüberraschung, im März mit Frühlingsblumen, zu Ostern mit dem besonderen EI, im Sommer mit einem Gutschein seiner Lieblinge-Eisdiele, im Herbst mit einer leckeren Schokolade. Da fällt Ihnen ganz bestimmt noch viel mehr dazu ein.

Autor



Klaus Steinseifer

Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister,
Seminarleiter, Referent, Berater und Autor im Handwerk
www.steinseifer.com | www.blog.handwerk.de

Impressum

<https://steinseifer.com/impressum>