



Der Tipp des Monats Januar 2012

Autor: Klaus Steinseifer

In den vergangenen Wochen gingen viele Anfragen meiner Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer zum Thema "Weihnachtskarten, Weihnachtsbriefe und Weihnachtsaktionen" bei mir ein. Alle diese Anfragen habe ich individuell beantwortet. Da es immer wieder ein brandheißes Thema vor den Weihnachtsfeiertragen ist, habe ich Ihnen hier eine Wiederholung meines Tipps des Monats aus dem Dezember 2007 aufgeschrieben.

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 kurz vor Heiligabend noch schnell einige Karten? Stempel drauf, unterschreiben, Umschlag adressieren und weg damit? "Gott sei Dank, das ist auch wieder erledigt!"

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 war im September. Ich weiß, wer denkt im September 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, eine 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 gelohnt hätte näher zu betrachten, vielleicht sogar aufzuheben.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Sie sehen, Weihnachtskarten in dieser Form sind so überflüssig wie ein Kropf. Doch ganze Industriezweige leben davon; der Weihnachtskartendrucker, der Ihnen im August seinen Katalog schickt, eine Karte einfallsloser als die andere. Ja, und der Umschlagproduzent - und natürlich die Deutsche Post AG, denn jede Karte erfordert einen Portobolus. 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 einfallsloser 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 in der Woche vor dem 1. Advent. Dann sind Sie auch hier der Erste! Ihre Karte 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 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. "In 5 Monaten würden Sie normalerweise diese Karte von uns bekommen...! Wir schicken sie Ihnen heute schon, weil...!" Und was glauben Sie, wie diese Weihnachtskarte im Hochsommer eine besondere Aufmerksamkeit bekommt?

Der Steini ®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

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 Lieblings-Eisdiele, im Herbst mit einer leckeren Schokolade. Da fällt Ihnen ganz bestimmt noch viel mehr dazu ein.

In diesem Sinne: Frohes Denken, besinnliche Feiertage und ein tolles neues Jahr für Sie!

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini ®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.