

HOHOHO...

**MEHR UMSATZ DURCH  
GEZIELTES MARKETING IN  
DER VORWEIHNACHTSSZEIT**



# 11 MARKETINGIDEEN FÜR DEIN UNTERNEHMEN

Alle Jahre wieder! Schon ist es bald wieder soweit und Weihnachten steht vor der Tür! Mach Dich bereit für Weihnachten und bereite Dein Unternehmen und Deine Marke rechtzeitig darauf vor.

Mit den folgenden Marketingmassnahmen gelingt es Dir, eine effiziente und gewinnbringende Weihnachtskommunikation für Dein Unternehmen auf die Beine zu stellen.

Diese Marketingideen sollen Dich inspirieren und Dir die wichtigsten Kanäle aufzeigen, die bespielt werden sollten. Neben klassischen Offlinemassnahmen zeigen wir Dir auch wichtige Onlinemassnahmen.

Setze effektvolle Weihnachts-Marketingkampagnen ein, um Dein Unternehmen auf das nächste Level zu bringen!

# INHALT

1. Individuelle Weihnachtskarten
2. Weihnachtsrabatt im November
3. Personalisierte Süßigkeiten
4. Unternehmenskooperationen
5. PR und Expertise rund um Weihnachten
6. Weihnachtsevents und Charity-Aktionen
7. Adventskalender Gewinnspiel
8. Weihnachts-E-Mail-Kampagnen
9. Festliche Grafiken für Emails und Website
10. Social Media im Weihnachtsgewand
11. Bezahlte Werbeanzeigen im Social Media

# 01

## 1. TIPPS

### INDIVIDUELLE WEIHNACHTSKARTEN

# 01

## INDIVIDUELLE WEIHNACHTSKARTEN

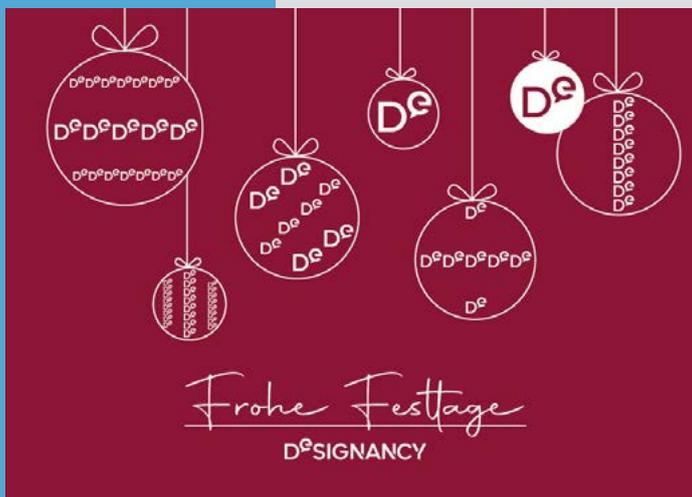
Weihnachtsgrüsse zu verschicken ist üblich. Wie wichtig dieser Kundenkontakt für das eigene Business jedoch sein kann, unterschätzen die Meisten, denn er dient zur **Kundenbindung** in einem besinnlichen Moment, in dem man gerne das Jahr Revue passieren lässt und gleichzeitig an Projekte im neuen Jahr plant. Beim Design sollte das Corporate Design berücksichtigt werden, d.h. Farben, Logos, Schriftarten und Bildsprache angepasst werden, um den Wiedererkennungswert zwischen den anderen Karten zu gewährleisten.

Der Versand muss nicht immer klassisch **per Post** sein, auch **Email-Grüsse** in Form eines Newsletters oder einer **digitalen Grusskarte** können eine grosse Wirkung haben. Dies bietet sich besonders im B2C-Bereich an. In der Regel schickst Du Deinem Endkunden vermutlich keine Weihnachtspost. Dies macht jedoch

Sinn, wenn Du Deine Weihnachtswünsche nutzt, um das eigene Weihnachtsgeschäft anzukurbeln.

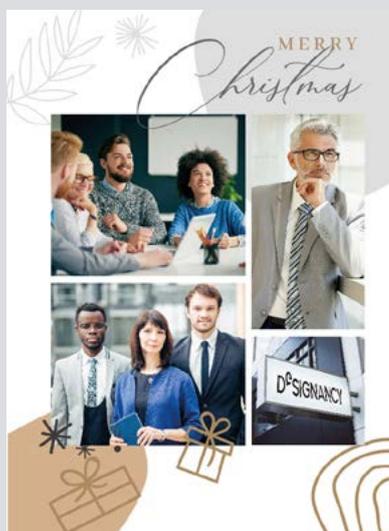
Der Zeitpunkt kann hier auch noch eine tragende Rolle spielen. Im nächsten Tipp gehen wir genauer darauf ein, wie der Inhalt gestaltet werden sollte.

Wir bieten Packages für die entspannte Umsetzung Deiner individuellen Weihnachtskarte. [Hier mehr Infos.](#)



### Argumente für Weihnachtskarten

- mehr Kundenbindung
- Imagesteigerung
- Umsatzsteigerung



# 02

## 2. TIPP

**WEIHNACHTSRABATT  
IM NOVEMBER**

# 02

## WEIHNACHTSRABATT IM NOVEMBER

Für Deine Kunden ist Weihnachten Anfang November noch ziemlich weit entfernt, aber Du weißt ja selbst, wie schnell die Zeit bis zu den Feiertagen verfliegt. **Läute das Weihnachtsgeschäft daher schon Anfang November ein und schreibe Deine Kunden ganz gezielt an.**

Über das Design und Medium haben wir bereits im letzten Tipp gesprochen. Egal ob als Newsletter, E-Mail oder per Post verschickt, folgende Punkte solltest Du Deinen Kunden in einer verfrühten Weihnachtspost kommunizieren:

Wünsche eine schöne Vorweihnachtszeit, trotz aller Einschränkungen und erinnere daran, wie wichtig es ist, diese zu genießen und sich **nicht vom Weihnachtsstress unterkriegen zu lassen.**



Als Online-Shop teilst Du Deinen Kunden mit, bis wann vor Weihnachten man bei Dir **spätestens Bestellungen aufgeben** sollte, damit diese noch rechtzeitig vor Weihnachten eintreffen.

Empfehle, Weihnachtsgeschenke bereits im November zu kaufen und biete zur Motivation **einen Rabatt** an für alle, die noch im November bei Dir kaufen oder online bestellen. Es ist übrigens bewiesen, dass Kunden am **Black Friday** auch hierzulande besonders kauffreudig sind.

### November-Rabatt

- rechtzeitige Info per Mailing, Werbung
- zeitlicher Vorsprung von der Konkurrenz
- Kundenzufriedenheit
- Umsatzsteigerung



# 03

## 3. TIPP

**PERSONALISIERTE  
SÜSSIGKEITEN**

# 03

## PERSONALISIERTE SÜSSIGKEITEN

Liebe geht ja bekanntlich durch den Magen. Und was eignet sich besser, als **köstliches Weihnachtsgebäck** zu verschenken, egal ob an Kunden oder an Mitarbeiter.

Wer gerne selber bäckt, kann Plätzchen mit einem handgeschriebenen Kärtchen verschenken. **Diese Geste wird die Herzen zum Schmelzen bringen.**

Jedoch bieten einige edle Confiserien in der Schweiz auch das **Personalisieren von Pralinen** an, diese werden meist mit dem Firmenlogo in Form einer Oblate verziert. Verpackt dann mit einer individuell gestalteten Banderole aussen oder einem Einlegeblatt.

Als köstliches **Give-Away** eignen sich auch **einzel verpackte Lebkuchen** oder **Schokoladenkalender**, bei denen die Verpackung individuell gestaltbar sind. Wir unterstützen Dich gerne bei der Umsetzung Deiner Idee für eine ansprechende Gestaltung.

Beachtet hier jedoch die Produktionszeiten von etwa 10-20 Arbeitstagen.



### Personalisierte Süßigkeiten

- Liebe geht durch den Magen
- edle und saisonale Give Aways
- personalisierbar auf jeden Brand

