

EXPERTENantworten

SCHREIBEN SIE UNS
ein E-Mail an buez@ringier.ch

**HABEN
SIE FRAGEN
AUS IHREM
KMU-ALLTAG?**

Senden Sie uns ein
E-Mail an buez@ringier.ch!
Experten geben Antwort
auf Ihre Fragen.



Welchen Wert sollten Kundengeschenke nicht überschreiten, um nicht wie eine Bestechung zu wirken? Und sind sie überhaupt noch zeitgemäss?

Geschenke werden haptisch, das heisst über den Tastsinn, wahrgenommen. Gleichzeitig sprechen sie alle unsere Sinne an. Sie wirken daher für Kundenbindung und Kundenpflege und nachhaltiger als andere Massnahmen. Gleiches gilt für ihre Wirksamkeit bei der Steigerung des Bekanntheitsgrads Ihres Unternehmens.



**Christoph
Portmann,**

**Inhaber Score
Marketing,
Stäfa/ZH**

Es ist also sinnvoll, Kunden- respektive Werbegeschenke einzusetzen.

Zeitgemäss sind sie auf jeden Fall: Umfragen des Branchenverbandes Promoswiss zeigen, dass sich 75 Prozent der Befragten über solche Aufmerksamkeiten freuen und Unternehmen als sympathisch einstufen, die sie einsetzen.

Tatsächlich sind jedoch grössere und hochwertigere Geschenke heikel. Dazu gehören auch Einladungen zum Essen oder zu Events oder auch Wein- und Geschenkelieferungen an die Privatadresse.

Um unabhängig und neutral zu bleiben, gilt in Unternehmen und Behörden oft die Null-Toleranz. Nur sogenannte Höflichkeitsgeschenke von geringem Wert sind erlaubt. Deshalb gilt: Persönlicher und kleiner ist feiner! Die Geschenke sollten brauchbar, sinnvoll und nachhaltig sein – aber nicht teuer. Sie sollten den Beschenkten bei der täglichen Arbeit unterstützen, Freude bereiten und unauffällig an das schenkende Unternehmen erinnern. Bringen Sie also auch das Firmenlogo diskret an.