

Unselige Weihnachtspost bringt keine Umsätze

22.12.2011, 11:26 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Der Werbetherapeut*
Presseagentur: *Der Werbetherapeut*

Weihnachtsbriefe an Kunden brauchen Mehrwert, damit der Umsatz stimmt Millionenfach versandte Weihnachts- und Festtagsmailing bringen meist gar nichts, weil der Mehrwert fehlt. Werbetherapeut Alois Gmeiner <http://www.werbetherapeut.com> plädiert für Weihnachtspost mit echten Geschenken und echtem Mehrwert für den Kunden. Für mehr Umsatz!

Es passiert täglich und millionenfach! Ein schönes Brieflein - eine wunderschöne Karte mit ausgesucht ästhetischen Weihnachtsmotiven und dann der Satz eines Unterehmens an seine Kunden:

"Herzlichen Dank für das Vertrauen im Jahr 2011! Wir freuen uns auf weitere gute Zusammenarbeit im neuen Jahr!"

Die Meinung von Werbetherapeut Alois Gmeiner dazu ist eindeutig: "Nein, nein, nein - so geht es nicht. Was soll das - was hab ich als Empfänger davon?"

Und 99% aller Unternehmen versenden in diesen Tagen gleich lautende Briefe auf den Schreibtisch! Millionen und Abermillionen sinnloser - aber natürlich total netter - Poststücke. Für mich verschwendetes Werbebudget - mehr nicht!"

Gmeiners Problem damit: "es bringt dem Versender 0 und auch dem Angeschriebenen bringt es 0 Vorteile und keinen Mehrwert."

Nun mag man Gmeiner ja mangelnde Herzlichkeit vorwerfen, sogar mangelnden Weihnachtssinn. Gmeiner beruft sich jedoch auf seine Funktion als Spezialist für Low-Budget-Werbung und No-Budget Marketing und sein Aufgabe, seinen Klienten Umsatz zu bringen Gmeiners Tipp: "mein Tipp für die nächste Weihnachtspost, oder für die Karnevalspost, oder Valentinstagspost - oder die kommende Osterpost wäre folgender einfache Satz:

UNSER WEIHNACHTS-GESCHENK FÜR UNSERE ALLERBESTEN KUNDEN!

Weiterer Inhalt dieses einfachen Briefes. Nur noch einen Bonus-Gutschein für den nächsten Abschluss beilegen, oder ein Angebot 2 für 1 oder einen GRATIS Service-Check wenn es sich um Handwerker handelt, um, wie Gmeiner betont, mal wieder einen Fuß in die Wohnung oder ins Büro des Kunden zu bekommen. Denn nur wer dem Kunden nahe ist, steigert seine Umsatzchancen gewaltig. Gmeiner: "Und noch was - knausern Sie nicht mit diesem BONUS oder mit dem Geschenk. Je mehr der Kunde eine Anreiz durch das in Aussicht gestellt Geschenk hat, desto höher die Chance für einen Umsatz." Aber natürlich nicht ohne quasi Gegengeschenk Ihres Kunden, wie Umsatz, Abschluss, Bestellung, Besuch, Angebotseinholung, etc.)Der Kunde muss für sein Geschenk auch was tun.

Der Werbetherapeut garantiert eine hohe Rücklaufquote Ihrer dieser Weihnachtspost und - mehr Umsatz!

Der Werbetherapeut hat auf seiner Homepage viele Stunden Audioseminare und ebooks zu den Themen Werbung, Marketing, PR und Verkauf als GRATIS Downloads. Und wer den gratis Online-Werbecheck durchführt, bekommt neue Tipps und Ideen für effiziente Werbung im neuen Jahr. <http://www.werbetherapeut.com>

Portrait

Der Werbetherapeut ist vielfacher Buchautor im Bereich Low Budget Werbung, NO Budget Marketing und PR und kreativer Ideengeber in allen Belangen. Viele Gratis Downloads für Unternehmer und Freiberufler zu den Themen PR, Werbung und Marketing unter www.werbetherapeut.com

Der Werbetherapeut ist Entwickler des "Speedcoachings" bei der innerhalb kürzester Beratungsperioden eine komplette Neuausrichtung des eigenen Marketings, der Werbung oder der PR möglich wird. Der Werbetherapeut berät in D, Ö, CH;

News-ID: 596067 • Views: 736 (Stand: 21.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/596067/Unselige-Weihnachtspost-bringt-keine-Umsaetze.html>