

## #7 Geschenke sind doof?

Herzlich willkommen zum 7. Teil der marketingnow Serie „30 Dinge von Deine Kunden sich wünschsten, dass Du sie wüßtest“.

Diese Strategien funktionieren übrigens nur, wenn Du wirklich gute Produkte anbietest. Dinge, die Deine Kunden wirklich vorwärts bringen. Es ist Voraussetzung, dass Du Dich wirklich für Deine Kunden interessierst und Dich um sie kümmerst. Wenn Du wirklich vom Herzen aus einen Unterschied im Leben Deiner Kunden machen willst, dann kannst Du mit der Strategie von heute Deine Kunden noch weiter vorwärts bringen.

Heute geht es um Geschenke! Ja, wir alle lieben Geschenke! :-)

Mal ganz ehrlich: Niemand findet Geschenke doof.

Genau so geht es Deinen Kunden:

Ich liebe Geschenke!



## **Geschenke lösen bei unseren Kunden gute Gefühle aus.**

Sie fühlen sich wertgeschätzt. Geschenke macht man normalerweise nur jemandem, den man

## Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

mag. Niemand macht sich die Mühe, einem Menschen, den er gar nicht mag, etwas zu schenken.

Mit einem Geschenk sagst Du Deinem Kunden:

*Ja, Du bist mir wichtig. Danke, dass Du mit mir Geschäfte machst. Ich weiß das sehr zu schätzen. Deswegen gebe ich Dir als Dankeschön dieses Geschenk.*

Je nachdem welches Geschenk Du Deinen Kunden gibst, verstärkt das Ihr Gefühl, einen wirklich guten Deal gemacht zu haben. Sie bekommen noch mehr Wert für Ihr Geld. Vielleicht sogar einen Wert, mit dem sie gar nicht gerechnet haben.

Deswegen überrasche Deine Kunden ruhig. Du musst Deine Geschenke nicht unbedingt vorher ankündigen. Den größten Effekt kannst Du erzielen, wenn Deinen Kunden das Geschenk gibst, wenn sie gar nicht damit rechnen.

Bereite Ihnen eine positive Überraschung! :-)

## Die Bindung verstärken

Durch Geschenke kannst Du die Bindung Deiner Kunden an Dich und Dein Produkt noch einmal verstärken. Denn diese positiven Überraschungen bleiben hängen.

Wenn Dein Geschenk eine Ergänzung zu Deinem Produkt darstellt, können Deine Kunden damit sogar ein besseres Ergebnis erzielen. Auch das wird Ihre Bindung zu Dir noch einmal verstärken.

## Online und Offline

Wenn Du ein online Produkt anbietest, dann kannst Du zum Beispiel auch ein besonders Hörbuch, Video oder E-Book kreieren, das *nur* Deine Kunden von Dir bekommen. Etwas, das sonst nicht zu kaufen ist, sondern nur Deine Kunden bekommen.

Das wird das Gefühl, etwas besonderes zu sein, noch einmal verstärken.

Was ist, wenn Du offline arbeitest?

Auch hier kannst Du Deinen Kunden wirklich tolle Geschenke machen:

Als Immobilienmakler kannst Du Deinen Kunden zum Einzug auf jeden Fall einen Blumenstrauss und eine Flasche Sekt schenken. Einen Gutschein von IKEA - oder einem anderen Möbelhaus (je nach Klientel). Deine Kunden werden Dich dafür lieben! :-)

Wenn Du ein Haus mit großem Garten vermittelst, kannst Du auch einen Gutschein vom großen Gartenmarkt verschenken.

## Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Als Verkäufer von Kamaras kannst Du Deinen Kunden zum Kauf eine Speicherkarte schenken - oder auch eine Phototasche. Oder einen Gutschein für ein Bild auf Leinwand. Sei kreativ! :-)

## Passe Deine Geschenke auch dem Kaufpreis Deiner Produkte an.

Wenn Du grade eine Immobilie für € 400.000 an Deinen Kunden vermittelt hast - und Du schenkst ihm einen 30 Cent Werbekuli, dann hinterlässt das einen schalen Geschmack.

Falls Du Dich nicht im Billigsektor bewegst, kalkuliere Deine Geschenke an Deine Kunden ruhig mit ein. Du wirst erstaunt sein, mit welchen Kleinigkeiten Du schon Ergebnisse erzielen kannst.

## Der Krümelmonster Effekt ;-)

Ich habe von Dan Kennedy etwas Spannendes gelernt:

Dan Kennedy sagt, die besten Geschenke sind **Kekse**.

Denn mit Keksen haben 99% aller Menschen eine positive Verbindung. Kekse sind meistens mit Kindheit verbunden, mit einer schönen und sorglosen Zeit.

Außerdem kannst Du Dir sicher sein, dass dieses Geschenk auch nicht im Müll landet. ;- ) Niemand schmeißt Essen weg.

Wenn wir Kekse essen, haben wir meistens gute Gefühle. Kekse sind einfach lecker - und jeder hat so sein spezielles Keks-Erlebnis, an das ihn so ein Keks vielleicht erinnert.

Das bedeutet, Du verankerst diese positiven „Keks-Gefühle“ in Deinen Kunden in Verbindung mit Dir.

Auch das stärkt Eure Bindung.

## Schon gelesen?

Was auch sehr gut funktioniert, sind Bücher zur persönlichen Weiterentwicklung. Auch Bücher schmeißt niemand weg - und wenn Du Deinen Kunden ein Buch zur persönlichen Weiterentwicklung schenkst - und sie ein Ergebnis mit diesem Buch erreichen, dann werden sie das auch mit Dir verbinden.

Sie werden sich daran erinnern, dass Du ihnen dieses Buch geschenkt hast.

Falls Du übrigens mal ein gutes Buch zum Verschenken sucht, dann lege ich Dir [das hier](#) ans Herz. ;-)

## **Welche Kriterien sollte ein Geschenk an Deine Kunden erfüllen?**

### **1. Es sollte wertvoll für Deine Kunden sein.**

Schenke Deinen Kunden auf keinen Fall etwas, das Du nur „loswerden“ willst. Dann schenke ihnen lieber gar nichts! ;-)

Dein Geschenk sollte für Deinen Kunden einen Wert darstellen.

Natürlich haben auch Werbekulis Ihre Berechtigung. Doch setze sie richtig ein. Als einfaches Instrument, um bei Deinen Kunden täglich sichtbar zu sein. Um Dein Logo bei Deinen Kunden präsent zu halten. Nicht als großartiges Geschenk, das Du Ihnen würdevoll überreichst. (Außer wenn Du Mont Blanc Kulis verschenkst... ;-)

Erstes Kriterium ist also:

Kann mein Kunde damit wirklich etwas anfangen?

Bedeutet das **Wert** für ihn?

### **2. Es sollte ihm gute Gefühle machen**

Wenn Du Deinen Kunden etwas schenkst, dann sollte das sinnvollerweise gute Gefühle in ihm auslösen. Schenke ihm etwas, über das er sich freut.

### **3. Passe Dein Geschenk dem Kaufpreis an**

Sei nicht geizig! ;-)

Du kannst Deine Geschenke auch zum Teil in Deinen Preis mit einkalkulieren. Wenn Deine Kunden viel Geld bei Dir ausgeben, dann mach ihnen auch angemessene Geschenke.

### **4. Verschenke richtig**

Es gibt 2 Wege, wie Du schenken kannst:

#### **1. Überrasche Deine Kunden.**

Gib Deinen Kunden Ihr Geschenk, wenn sie gar nicht damit rechnen. Zaubere Ihnen ein Lächeln aufs Gesicht! :-)

#### **2. Werte Dein Produkt noch mehr auf und stelle Dein Geschenk groß heraus.**

Auch das ist eine Möglichkeit. So habe ich zum Beispiel im letzten Jahr für alle, die beim ersten

## Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Start der [Ziele](#) Erreichen Formel mit dabei waren, ein ganzes Tagesseminar mit verschenkt.

Das bedeutet, ich habe alle Teilnehmer zu einem ganzen Tag Seminar (mit Essen und dem ganzen Drumherum ;-)) eingeladen. Normalerweise kosten Tickets für Tagesseminare von mir um die € 1.000.

Doch für alle, die bei der ersten Runde dabei waren, gab es dieses Seminar als Geschenk mit dazu.

Auch das ist eine Möglichkeit für ein Geschenk: Werte dadurch Dein ursprüngliches Produkt noch mehr auf.

## Was ist jetzt zu tun?

Sei ganz ehrlich: Machst Du Deinen Kunden schon Geschenke?

### Überprüfe ob die sie 4 Kriterien erfüllen:

*Ist es wertvoll für meinen Kunden?*

*Macht es ihm gute Gefühle?*

*Ist das Geschenk dem Kaufpreis angemessen?*

*Verschenke ich richtig (überraschend oder aufwertend)?*

Passe Deine Geschenke an.

Denn wir alle lieben Geschenke. :-)