



Werbeideen die bewegen

Werbung die wirkt

Täglich werden wir von Mailings, E-Mails oder Anrufen überschüttet – alle mit einem Ziel: Uns als Kunde zu gewinnen oder zu binden. Auf Messen und Veranstaltungen, zu Weihnachten und zum Geburtstag bekommen wir den 100. Stift oder USB-Stick zugesandt – wir sind als Kunde ja so immens wichtig. All diese Bemühungen sind am Anfang ganz nett haben aber eines gemein: Sie verpuffen nach sehr kurzer Zeit! Niemand spricht mehr (positiv) über solch uninspirierte Werbegeschenke.

Wer sich positiv von der endlosen Masse abhebt wird auch noch etwas bewegen. Man kommt ins Gespräch, die Kunden erfreuen sich an den Geschenken und behalten Sie mindestens in Erinnerung (das Eine oder Andere sogar wirklich dauerhaft im Besitz).

Auf den folgenden Seiten habe ich Ihnen einige Ideen zusammengestellt mit denen genau das gelingen kann: Werbung die wirkt.

Sollten Sie selbst noch eine gute Idee haben, selbst ein interessantes Geschenk erhalten haben oder gar selbst ausgefallene Produkte anbieten freue ich mich auf die Zusendung Ihres Vorschlags an info@marketing-gui.de!

Getränke Cooler – Werbeartikel die Probleme lösen



Wer kennt es nicht, im Sommer am Stausee oder Meer alles ist super, schönes Wetter, warmes Wasser und schöne Frauen. Doch nach einiger Zeit verdirbt ein warmes Bier oder Mineralwasser die gute Laune, so etwas erfrischt doch nicht. Was also tun? Klar die Kühlbox mitnehmen. Aber die perfekte Lösung ist solch ein globiges Anhängsel auch nicht, gerade bei spontanen Trips zum Baden.

Schaffen Sie doch Abhilfe! Erfreuen Sie Ihre Kunden und Interessenten doch mit stets kühlen Getränken, ohne immer eine globige Box dabei zu haben. Im [CoolerShop aus Düsseldorf](#) gibt es die Lösung. Getränkekühler aus Neopren als Werbegeschenk mit Ihrem Logo/Slogan! Der heiße Sommer kann kommen - und Sie sind mittendrin!

Solche Werbeartikel wirken besonders lange, da der Empfänger einen echten Nutzen daraus zieht!

Anbieter:

[coolershop](#)
[Melanie Fuest](#)
[Merziger Str. 9](#)
[40476 Düsseldorf](#)

Fon 0211. 5668 7997
Fax 0211. 5668 7996

info@coolershop.de
www.coolershop.de

Geben Sie Ihren Senf dazu!



Potenzielle Kunden positiv zu überraschen ist schon immer die Kunst gewesen in der Akquise. Gleiches gilt für die Bestandskunden, denn auch das vorhandene Kundenpotenzial will gepflegt und genutzt werden. Dabei ist es aber nicht immer so ganz einfach eine nette Idee zu finden, die einerseits für ein schmunzeln und andererseits für Gesprächsstoff sorgt, man will ja das die Leute über das eigene Unternehmen (positiv) reden.

Geben Sie doch Ihren Senf dazu - ja, Ihren Senf! Wie wäre es, gerade bei dem schönen Wetter jetzt, wenn Ihre Kunden beim grillen mit der Familie und Freunden Ihren

Senf auf die Wurst streichen? Eine interessante Idee, die sich wohl von den ganzen USB-Sticks, Kugelschreibern usw abhebt und mit gutem Geschmack für Sich spricht!

Bei Altenburger Senf & Feinkost gibt es die Möglichkeit seinen eigenen, ganz individuellen Senf bereits in Kleinserien herstellen zu lassen. Natürlich auch mit dem entsprechenden Etikett, oder Sie wählen aus den über 200 verschiedenen Sorten Senf eine passende aus!

Anbieter:

Altenburger Senf & Feinkost e.K.

Remsaer Straße 21a
04600 Altenburg

Tel: +49 (0) 3447 85 26 0
Fax: +49 (0) 3447 85 26 22

Internet: www.senf.de
E-mail: info@senf.de

Werbefilme auf T-Shirts



Wer mit Hostessen arbeitet kennt das Problem: Die Mädels können noch so hübsch sein, einzig die Aufmerksamkeit zählt. Je nach Zielgruppe und Produkt lässt sich das mit besonderer Sparsamkeit im Bezug auf die Kleidung der Damen realisieren - wer aber keine Tuningteile verkauft muss sich etwas anderes überlegen.

Über die Farbe und Aufmachung der Kleidung lässt sich oft auch einiges an Aufmerksamkeit erregen, allerdings tendiert der Informationsgehalt dann meist gen 0. Es gilt also sowohl Aufmerksamkeit zu gewinnen als auch Informationen zu übermitteln, schließlich folgt nicht Jeder dem Ruf der Damen an den Informationsstand. Wie wäre es mit einem Videospot auf der Kleidung der Hostessen? Geht nicht? Geht doch, T-Shirt TV nennt

sich diese Werbeform und wird immer häufiger eingesetzt.

Natürlich ist diese Werbeform (wie jede andere auch) nicht auf jedes Produkt adaptierbar, auch die Kosten dürften nicht gering sein - muss doch ein möglichst hochwertiges Video exklusiv für diesen Auftritt erstellt werden - letztlich kann es aber ein absoluter Renner bei Ihrem nächsten Messeauftritt werden.

Anbieter

::: T-Shirt TV ::: PER4MANCE Deutschland EKFM
Tanusstr. 49
65232 Taunusstein

Telefon: +49.6128.4878-0

Fax: +49.6128.4878-22

E-Mail: tv-info@t-shirttv.de

Internet: www.t-shirttv.de

Werbeidee: Biertische bedrucken



Sie kennen alle die regionalen Volksfeste, hier und da etwas größer oder kleiner - aber immer ein Treffpunkt aller Gesellschafts- und damit auch Käuferschichten. Da liegt es nahe dort zu werben, Plakate werden aufgehängt, Speisekarten gesponsort oder ganze Bierzelte mit dem Firmennamen versehen. Ein weiterer und sehr interessanter Ansatz ist die Werbung direkt auf den Biertischen und -bänken. Da wo gegessen und getrunken wird, großflächig und präsent vertreten zu sein ist schon ein Anreiz. Großer Vorteil: Im Gegensatz zu Flyern oder Speise- bzw Getränkekarten fliegen Bierbänke nur sehr selten durch das Bierzelt.

Somit bleibt die Werbung also wo sie ist, nämlich direkt vor oder auch unter der potenziellen Ziel- und Kundengruppe.

Nun ist es natürlich wichtig zu überlegen was man denn nun am Besten aufdruckt, denn nicht jede Botschaft ist für ein Bierzelt geeignet. Unter Beachtung der Tatsache das Einerseits die Aufmerksamkeit durch verschiedene Unterhaltungsprogramme der Veranstalter erregt wird und Andererseits die Aufnahmefähigkeit durch den Konsum von Alkohol gesenkt wird ist es enorm wichtig eine leicht verständliche und prägende Botschaft zu portieren. Oder eine klare und unmittelbare Handlungsanweisung. Zum Beispiel könnte man unter allen Besuchern, die ein Bild von sich auf oder neben der Bierbank einsenden etwas verlosen. Somit würden die Besucher dazu angeregt mit dem Werbemittel zu agieren, es sogar zu fotografieren und damit die Botschaft zu konservieren. Wer also beim nächsten Volksfest für Aufregung sorgen will sollte sich einmal bei der Wenzel GmbH aus München melden, dort lassen sich solche Biertischgarnituren ordern.

Anbieter

WENZEL GmbH druck-kopie-media
Klosterhofstraße 2
80331 München

Tel: +49 89 26 66 62

Fax: +49 89 260 86 78

E-Mail: info@wenzel-muc.de

Internet: www.wenzel-muc.de

Werbeidee: Greencard für Ihre Mailings



Greencards sind bei vielen Menschen begehrt und Blumen sind beliebt. Warum also nicht den Mailingempfänger mit einer blumigen Greencard überraschen? Diese kleinen Samenpäckchen erhöhen die Response auf ein Mailing gerade im Frühling. Besonders wenn die Zielgruppe weiblich ist sollte eine solche Aktion für eine angenehme Überraschung beim Empfänger sorgen.

Und um den Bogen zu spannen sollte es irgendeine Vergünstigung oder ein Gewinnspiel geben für alle die ein Foto mit den Blumen aus der versendeten Saat zuschicken oder im Internet hochladen. Somit erhöhen Sie auch die Lebensdauer Ihrer Aktion um den Wachstumszyklus der versendeten Pflanzen. Der Empfänger erfreut sich einer tollen Aufgabe für die er belohnt wird, insgesamt ergibt sich ein äußerst positives empfinden gegenüber dem Werbetreibenden.

Die Tatsache das Samen in Verbindung mit etwas Pappe und Papier nicht sonderlich viel Gewicht auf die Waage bringen hält auch die zusätzlichen Portokosten enorm in Grenzen. Eine solche Aktion ist also auch für den kleinen Online- oder Versandhändler geeignet.

Anbieter

emotion factory GmbH

Hauffstraße 10

71665 Vaihingen/Enz

Telefon: 07042 8155-0

Telefax: 07042 8155-155

E-Mail: [info\[at\]emotion-factory.com](mailto:info@emotion-factory.com)

Internet: www.emotion-factory.com

Werbidee: Kundenpflege



Jeder in der Welt des Marketing spricht von Kundenpflege hier und da, doch pflegen Sie Ihre Kunden wirklich? Geben Sie Hilfe zur Selbsthilfe, mit den Produkten der Kundenpflege Wellness & Care GmbH & Co. KG können Sie diverse Körperpflegeprodukte mit Ihrem Firmenlogo oder Claim bedrucken

lassen. Allerdings sollte man darauf achten diese Artikel nicht bei einem persönlichen Besuch mitzubringen, dieser Versuch der Kundenbindung könnte auch schnell nach hinten losgehen. So könnte Ihr gegenüber doch implizieren Sie halten ihn für ungepflegt, ein sicher unerwünschter Effekt. Auf einer Messe hingegen dürften diese Werbemittel als nettes Give-a-way sehr begehrt sein.

Anbieter

Kundenpflege Wellness & Care GmbH & Co. KG
Mont Royal
D- 56841 Traben-Trarbach

Tel.: +49 (0) 6541/812950
Fax: +49 (0) 6541/812959

E-Mail: info@kunden-pflege.de
Internet: <http://www.kunden-pflege.de>

Werbeidee: Bottlefish



Bottlefish - was ist das? Nun, diese Frage dürfte wohl den Meisten durch den Kopf gehen wenn der Name durch den Raum schallt. Aber beginnen wir doch bei der Idee hinter dem Bottlefish:

Wir sind im Hochsommer, es sind 34° C laut Thermometer, gefühlt ungefähr 52,3°C. Glücklicherweise befinden wir uns an einem See der aufgrund seiner Wassermenge auch noch kühl genug ist. Nach einiger Zeit des Badevergnügens entscheiden wir uns doch für ein Sonnenbad und erhoffen uns von den Getränken die notwendige Erfrischung. Doch Schreck, die Kühltasche ist eine wahre Schande Ihrer Zunft und unser isotonisches

Erfrischungsgetränk schmeckt warm gruselig. Was nun?

Jetzt kommt Bottlefish zum Zuge, die einfache aber geniale Idee erlaubt es uns die Flaschen im kühlen Nass auf eine angenehme Temperatur zu bringen - und zwar ohne den treibenden Kräften des Wassers nachzugeben. Kurz um: Ein Art Beutel in dem wir die Flaschen zum kühlen ins Wasser bringen. Tolle Idee oder? Was das mit Werbung zu tun hat?

Es gibt einen Anbieter der diese Bottlefish-Taschen gebrandet vertreibt, also IHR Logo oder Claim auf die Taschen druckt. Somit sorgen Sie für kühle Getränke im heißen Sommer - und das umweltfreundlich da keine Kühlakkus oder elektrischen Geräte verwendet

Anbieter

xxd GmbH
Heidachstraße 66
88079 Kressbronn

Tel.: 07543 500 801
Fax: 07543 500 802

Internet: www.xxd.de
E-Mail: info@xxd.de

Beziehungen wollen gepflegt werden

Auf den vorherigen Seiten habe ich Ihnen einige Ideen präsentiert mit denen Sie Ihre Kunden überraschen können. Doch damit solche Aktionen zum absoluten Volltreffer werden muss die Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Kunden gut sein, gut dank ständiger Pflege.

Doch wie kann man seine Kunden mit überschaubarem Aufwand langfristig an sich binden? In einer Zeit in der stetig gespart werden muss und Stellen gestrichen werden ist es sehr schwierig an den Geburtstag jedes Kunden zu denken oder zu Weihnachten/Neujahr eine Karte zu versenden. Oft wird daher auf automatisierte Systeme gesetzt die zum Geburtstag oder allen anderen wichtigen Tagen E-Mails an die Kunden versenden und herzliche Glückwünsche überbringen. Aber so richtig ist das keine Kundenpflege geschweige denn Kundenbindung. Denn diese E-Mails gehen meist unter den 200 anderen unter, finden keine Beachtung.

Mit einer Glückwunschkarte verhält es sich da schon anders, denn der Briefkasten ist bei vielen Menschen sowohl zum Geburtstag als auch zu Weihnachten oft wenig gefüllt, den eben beschriebenen E-Mails sei Dank. Also bietet sich hier eine gute Möglichkeit seinem Kunden die nötige Wertschätzung zu offerieren und das Verhältnis stets positiv zu halten.

Dafür haben Sie keine Zeit? Macht nichts, auch dafür gibt es mittlerweile Anbieter!

Anbieter

www.geburtstagskartenservice.de

Die Aktionen nicht verpuffen lassen

Alle geplanten Aktionen in jedem Unternehmen müssen auch in der gesamten Unternehmenskommunikation bedacht werden. Was nützt es eine tollen Messestand zu buchen und mit attraktiven Hostessen zu besetzen wenn die Werbemittel schlecht sind? Um einen erfolgreichen Auftritt zu bestreiten braucht es eben auch gute Broschüren und eben schöne Streuartikel.

Aber auch das Internet sollten Sie in diesem Beispiel nicht vergessen. Ein Großteil der Messebesucher informiert sich nach dem Ausstellungsbesuch nochmals detailliert im Internet über die Produkte/Leistungen. Sorgen Sie also vor jeder Aktion (auch bei Mailings, usw.) für einen guten und aktuellen Auftritt Ihres Unternehmens, sowohl im Print- als auch im Onlinebereich.

Wenn Sie diese Punkte beachten können Sie die Konversationsrate einer jeden Aktion weiter steigern.

Schlusswort

Ich hoffe Sie haben auf den gelesenen Seiten etwas interessantes gefunden. Die vorgestellten Artikel sind natürlich nur ein kleiner Teil der großen Vielfalt die der Werbeartikelmarkt bietet. Trotz der Vielfalt setzen viele Unternehmen und Agenturen weiterhin auf die klassischen und seit Jahrzehnten bewährten Artikel. Und genau dieser Punkt ist Ihre Chance, es ist oft so einfach sich von der Masse abzuheben – man muss es nur wagen.

Wenn Sie ein weiteres interessantes und ausgefallenes Produkt kennen oder selbst herstellen freue ich mich auf Ihre E-Mail an:

info@marketing-gui.de

Gerne stelle ich weitere gute Ideen vor, denn Werbung soll bewegen!

Weitere Werbeideen auf www.marketing-gui.de