



## SUCHE

erweiterte Suche

## MARKE-X MAGAZIN

## AKTUELLE AUSGABE

Lesen Sie die aktuelle Ausgabe von marke-X

## BISHERIGE AUSGABEN

Alle bisherigen Ausgaben mit kurzer Inhaltsangabe

## INFO CENTER

Links zu Hunderten von Artikeln

## BÜCHER

Aktuelle Buchempfehlungen

## FOREN INSIDER

Aktuelle Diskussionen dt. Marketing-Foren

## SERVICE

## KONTAKT

## ÜBER MARKE-X

## IMPRESSUM

## MEDIADATEN

## LOB

## LINKS

## Feiertagstipps IV - Strategien und Taktiken für eine erfolgreiche Weihnachtszeit



**Weihnachten steht vor der Tür. Und wie im letzten Jahr werden auch in diesem Herbst die Online-Umsätze wieder alle Rekorde brechen. Doch mit dem Nutzerzuwachs ist auch der Wettbewerb gestiegen. Wer bis Weihnachten einen guten Schnitt machen will, muss sich anstrengen. Hier sind drei Taktiken, wie Sie Ihrer Konkurrenz ein Schnippchen schlagen können.**

## Versenden Sie traditionelle Weihnachtskarten, aber schon weit vorm Fest

Kurz vor Weihnachten ist die Werbedichte besonders groß. Da ist es ziemlich schwierig, seine Kunden kostengünstig an das eigene Unternehmen zu erinnern. Viele Anbieter sind bereits auf die **Idee** gekommen, in der Vorweihnachtszeit e-Mails zur Erinnerung an Ihre Online-Shops zu versenden. Doch bedingt durch die aktuelle Spam-Problematik werden dieses Jahr viele dieser e-Mails im (digitalen) Papierkorb landen. Die elektronische Post ist aber auch aus anderen Gründen ungeeignet: e-Mails kann jeder versenden. Sie sind nichts besonderes mehr. Wenn Sie Ihre **Konkurrenz schlagen** wollen, dann müssen Sie schon etwas kreativer sein.

Versenden Sie am besten eine Mischung aus klassischer Weihnachtskarte und Dankeschreiben an alle Ihre Kunden. Gemeint sind hier nicht klassische Karten zum Weihnachtsfest, die kurz vor dem 24. eintreffen, sondern Karten, die weit vor den Feiertagen ankommen. Der **Clou** ist, dass Sie Ihren Kunden eine schöne Adventszeit und ein angenehmes Fest wünschen und sich gleichzeitig für die Loyalität und vergangenen Einkäufe bei Ihnen bedanken. Sie schlagen somit zwei Fliegen mit einer Klappe: Zum einen sparen Sie sich die obligatorische Weihnachtskarte und zum anderen erinnern Sie Ihre Kunden auf angenehme Art und Weise an Ihre Website (und das zu der wichtigsten Zeit des Jahres!).

In der Regel genügt eine einfache Karte. Achten Sie jedoch darauf, dass das Motiv **Weihnachten und die Adventszeit** gleichermaßen abdeckt. Wünschen Sie Ihren Kunden alles Gute, und bedanken Sie sich bei Ihnen. Lassen Sie zwei bis drei Ihrer Angestellten mit Füller unterschreiben. Dann noch der Name Ihrer Website und fertig.

Versenden Sie die Karte auf jeden Fall in einem Umschlag mit handgeschriebener Adresse und echter Briefmarke. Sie

Sonntag, 22. Oktober 2006

## NEWSLETTER

Abonnieren Sie den marke-X Newsletter

Kostenlos dazu: Sascha Langners Top 10 Tipps für erfolgreiche Newsletter

Anrede\*

Vorname

Nachname\*

e-Mail\*

[Anmeld. ohne Namen](#)

machen damit nicht nur einen gehörigen **Eindruck** bei den Kunden, die Ihren Brief persönlich öffnen, Sie kommen auch an jeder Sekretärin vorbei, die Ihren Brief nicht schon vorm Öffnen als Werbung klassifizieren und wegschmeißen kann.

Wichtig! Senden Sie die Karten schon 1 - 1 ½ Monate vor Weihnachten raus. Ziel ist es ja die Verkäufe anzukurbeln.

Natürlich können Sie Ihre Karte auch mit einem **Gutschein oder Coupon** verbinden und so Ihren Kunden gleich einen Grund geben, Ihre Website zu besuchen. Seien Sie bei dieser Taktik aber vorsichtig. Schnell kann der Eindruck entstehen, dass Sie es mit Ihrer Karte gar nicht Ernst meinen und nur Verkäufe schinden wollen. Trotz Gutschein kann Ihre Aktion dann im Sande verlaufen.

Um **Zeit und Geld** zu sparen, kann es sinnvoll sein, Rentner oder Studenten mit der Erstellung der Weihnachtskarten zu beauftragen.

Mehr Tipps & Tricks zum Thema Weihnachtskarten finden Sie im Artikel "**Weihnachtspost, die ankommt**" von Susanne Ackstaller.

### **Empfehlungen einmal anders**

Jeder kennt ihn den Link am Ende eines Artikels "Empfehlen Sie diesen Artikel an einen Freund". Empfehlungsskripte erfreuen sich einer Vielzahl von Nutzern, die einen interessanten Beitrag an einen Freund empfehlen wollen, ohne das eigene e-Mail-Programm zu öffnen. Im Großen und ganzen sind Empfehlungsskripte aber bei weitem nicht so erfolgreich, wie sie es sein könnten. Der Aufforderung ein Produkt weiterzuempfehlen, kommt beispielsweise so gut wie niemand nach. Es fehlt einfach an einem Anreiz, das Skript zu benutzen.

In der Weihnachtszeit kann man Empfehlungsskripte auf eine clevere Art und Weise sehr erfolgreich einsetzen. Es bedarf nur eines kleinen Tricks: Lassen Sie Ihre Besucher nicht mehr Empfehlungen für Ihren Shop aussprechen, sondern hängen Sie an jede Empfehlung automatisch einen kleinen Gutschein. Ihre Nutzer verschicken somit Geschenke anstatt Empfehlungen. Aus "Empfehlen Sie diese Website" wird die viel effektivere Handlungsaufforderung "Machen Sie Ihren Freunden ein Geschenk".

### **Weihnachtscountdown**

Jedes Jahr dasselbe: Viele Konsumenten beginnen einfach zu spät damit, Weihnachtsgeschenke zu kaufen. Man kann es ihnen auch nicht verübeln. Schnell kann man den Überblick verlieren, wie viele Wochen und Tage es noch genau sind bis Weihnachten. Mit dem folgenden Skript von Dr. Web können Sie dem Abhilfe verschaffen. Der Weihnachtscountdown:

## **Achtung! Nur noch 6245710 Tage bis Weihnachten.**

Gerade bei Online-Shops ist es angebracht, seinen Kunden die Tatsache vor Augen zu führen, dass nur noch wenig Zeit bis zu den Festtagen bleibt.

In der folgenden Box finden Sie das Skript bequem zum kopieren.

Eine genaue Erklärung des Funktionsweise des Weihnachtscountdowns finden Sie bei Dr. Web unter: <http://www.drweb-neu.de/trickkiste/tricks137.shtml>

**Weiter zu:**



### **Feiertagstipps VII: Last Minute Tipps fürs Fest - Woran Sie unbedingt denken müssen**

Barrieren beseitigen, SPAM-Filter umgehen, Netzwerkpotenzial nutzen



### **Feiertagstipps VI - Fünf vor Weihnachten: Last Minute Tipps fürs Fest**

Last Minute Käufer gewinnen, Einkaufserlebnisse schaffen



### **Feiertagstipps V - Ist Ihre Site bereit für Weihnachtsgeschäft?**

Welche Produkte werden dieses Jahr gekauft?, Geschenkefinder



### **Feiertagstipps III - Mit ein paar Tricks die Online-Umsätze steigern**

Beeinflussung, Preissuchmaschinen, Gutscheine und Vertrauen



### **Feiertagstipps II - So klingeln die Kassen zur Adventszeit**

Newsletter & Mailinglisten, Design, FAQs und Cross Selling



### **Feiertagstipps I - Machen Sie Ihre Website fit für's Fest**

Lieferbedingungen, Verpackungen, Adressverwaltung und Bestellverfolgung

---

Bestellen Sie den monatlichen e-Mail Newsletter,  
**marke-X Internet Marketing**<sup>®</sup>. Mit über 5.500 Abonnenten  
ist marke-X einer der erfolgreichsten  
Internet Marketing Newsletter in Deutschland.

[Newsletter-Anmeldung](#)

---

[Startseite](#) - [Aktuelle Ausgabe](#) - [Archiv](#) - [Info Center](#) - [Bücher](#)

[Kontakt](#) - [Über marke-X](#) - [Impressum](#)

© Copyright 1999-2006 [marke-X](#), Magazin für Internet Marketing.  
Aller Rechte vorbehalten. E-Mail: [sascha.langner@marke-x.de](mailto:sascha.langner@marke-x.de)  
Ihre Web Marketing Infoquelle: <http://www.marke-x.de>