

# Denkanstoss für die Weihnachtszeit



## Was schenken Sie Ihren Kunden

Vielleicht sitzen Sie gerade an Ihrem Arbeitsplatz und machen sich Gedanken, was Sie dieses Jahr wohl Ihren Kunden schenken können. Für Ihre Kundschaft soll es etwas Aussergewöhnliches und Spezielles sein. Etwas, das andere Unternehmen ihren Kunden bestimmt nicht schenken.

## Ein Dankeschön an Ihre Kunden

Zeigen Sie mit einem besonderen Geschenk wie wertvoll und wichtig Ihre Kunden für Sie sind. Danken Sie Ihrer Kundschaft für die Treue, für die gute Zusammenarbeit oder vielleicht sogar für die Weiterempfehlung. Die Kunden sollen gerade jetzt, in dieser Zeit, spüren, dass sie etwas ganz Besonderes sind für Ihr Unternehmen. Sie haben es verdient, dass sie auch ein entsprechendes Geschenk bekommen. Sicher werden Sie mir jetzt zustimmen. Doch was soll es denn sein?

## Ein «Antistress-Programm» für müde Manager oder Unternehmer

Verschenken Sie doch einmal «Wohlbefinden» mit hochwertigen Natur-Produkten. Zum Beispiel ein «Anti-Stress-Programm» (Bild) für an-

gespannte Manager und Unternehmer oder «eine Vitamin-Bombe» (ohne Alkohol natürlich) für einen guten Start in den Winter.

## Naturprodukte sind gefragt

Gerade in der heutigen Zeit findet ein grosses Umdenken statt. Die Menschen interessieren sich immer mehr für Naturprodukte: sei es bei der Ernährung, der ärztlichen Behandlung oder bei den Pflegeprodukten. Zeigen Sie Ihren Kunden mit solch speziellen Geschenkideen, dass auch Sie, sprich Ihr Unternehmen, mit der Zeit geht. Bringen Sie damit zum Ausdruck, dass Ihnen das Wohlbefinden Ihrer Kunden am Herzen liegt. Verwöhnen Sie Ihre Kundschaft auf eine ganz besondere Art und Weise.

## Langzeitwirkung ist garantiert

Ein Geschenk mit Langzeitwirkung. Was bedeutet das? Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden denken bereits am Morgen früh an Ihr Unternehmen – zum Beispiel beim Duschen, Zähneputzen oder Frühstück. Und das Tag für Tag, Woche für Woche. Dabei spüren die Kunden auch noch, dass ihnen diese Produkte – eben Ihre Geschenke – sehr gut tun. Ist das nicht ein wundervoller Gedanke? Die Kunden werden sich über ein solch spezielles und sinnvolles Geschenk sehr freuen. Sie realisieren, dass Sie sich Zeit genommen und sich Gedanken gemacht haben und Sie ihnen etwas Gutes tun wollen.

## Und dann ....

Wenn sich Ihre Kunden wohl, verstanden, wahrgenommen und geschätzt fühlen, was geschieht dann? Genau, sie sprechen mit anderen Menschen darüber und empfehlen Ihr

Unternehmen, ganz nebenbei, gerne weiter. Was für eine schöne Vorstellung! Die Gesprächsthemen bei den nächsten Meetings sind vorprogrammiert und die positive Wirkung der besonderen Idee garantiert!

## Ihre Vorteile

Sie werden persönlich beraten und können schon frühzeitig und in aller Ruhe mit der Planung beginnen. Eine klare Budgetplanung und exakte Kostenübersicht ist garantiert. Was aber noch viel wichtiger ist – Sie sparen Zeit, viel Zeit. Zeit für die Kundenbetreuung, für Neuakquisitionen, für Ihre Familie und Ihre Liebsten. Zeit für neue Ideen und Projekte für das nächste Jahr. Zeit um diese schönen Tage einfach nur zu geniessen.

## Es gibt immer eine Lösung

Haben Sie bis heute noch keine andere Lösung für Ihre Kunden gefunden als Wein, Schokolade, Kalender, Kugelschreiber oder Ähnliches? Dann haben Sie Mut für das Besondere und nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Fordern Sie kostenlos und unverbindlich die Geschenk-Ideenliste an oder vereinbaren Sie einen Termin für ein persönliches Gespräch. Ich bin sicher, wir werden auch für Ihre Kunden wertvolle Geschenkideen finden. Am 15. November 2007 können Sie mich an dem Business-Event in Zug persönlich kennen lernen und noch mehr über mein Angebot und meine Ideen erfahren. Ich freue mich auf Sie.

Caroline Salathé

