

Werbegeschenke und Präsente in der Gastronomie

Man sagt ja: „Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“

Da ist sicherlich eine Menge dran, aber in einer Zeit des Überflusses, ist die Auswahl der Präsente noch wichtiger geworden. Damit Ihre „Marketing Investition“ nicht gleich unbeachtet in der Ecke landet, haben wir für Sie ein paar Ideen zusammengestellt.

1. Ihr Logo oder Slogan auf einem Werbeartikel

Eigentlich wichtig, oder? Der Beschenkte soll sich ja auch nach Jahren daran erinnern, woher und von wem er bedacht wurde.

Da gibt es nur ein kleines Problem. Manche Menschen wollen keine Werbeprodukte tragen. Vor allem nicht für Firmen mit einem, naja sagen wir mal, mäßigem Image.

Porsche, Apple oder Hilton haben damit kein Problem, aber ein Imbissbetrieb, ein Discounter oder ein Schädlingsbekämpfer schon.

Manchmal reicht auch „nur die Bildmarke“ oder der Markante Schriftzug um einen wiedererkennungswert zu erhalten, ohne dem Kunden oder Gast das Gefühl zu geben für Sie Werbung zu machen.

Im Übrigen, wenn Sie z.B. einem Stammgast zu Weihnachten ein höherwertiges Präsent überreichen wollen, sollten Sie überlegen ein Logo ganz weg zu lassen. Es geht ja hier um den Stammgast, nicht um Werbung für Andere. Wenn das Präsent einfallsreich, witzig oder einfach besonders ist, wird der Gast sich auch nach Jahren erinnern, von wem er es zu welcher Gelegenheit bekommen hat.

2. Streuartikel

Ja es gibt diese zu tausende recht günstig zu kaufen. Nein, besonders Sinnvoll sind nur die wenigsten. So etwas braucht kein Mensch mehr und landet oft direkt auf dem Müll.



Werbegeschenke und Präsente in der Gastronomie

Wenn es denn ein Streuartikel sein soll, sollte dieser schon einen Nutzwert zeigen, hochwertiger (soweit man das von einem Streuartikel erwarten kann) erscheinen und nicht zu sehr nach Werbeartikel aussehen.



Ob Taschenhalter, hochwertiger Schlüsselanhänger (hier übrigens von Mazda- das meinen wir mit unaufdringlicher Werbung) oder ein witziger Handyhalter. Alles modern, mit einem gewissen Grad an Individualität und mit Gebrauchswert. Natürlich etwas teurer als ein Plastikkugelschreiber, aber diese Präsente landen nicht im Müll.

3. Werbegeschenke

Verteilen Sie Werbegeschenke immer mit dem Hintergedanken eine Freude zu bereiten, nicht „ich will Marketing betreiben.“ Es ist die Geste, die im Gedächtnis bleibt, nicht unbedingt nur das Produkt. Dennoch sollten Sie bei der Auswahl folgendes beachten.

- Aussehen und Design des Produktes
- Zweckmäßigkeit und Gebrauchshäufigkeit
- Preis und Wert
- Individualität und Einzigartigkeit (Das Produkt kann ruhig „witzig sein“)
- Direkte Verbindung zur Region oder zu Ihrem Betrieb
- Werbemultiplikation (sehen andere potentielle Gäste das Produkt u. bemerken es?)

Was immer gut ankommt, sind selbstgemachte traditionelle Lebensmittel aus der Region. Auch wenn Geschmäcker unterschiedlich sind, werden Mühen und regionale Verbundenheit geschätzt. Nett und liebevoll verpackt und wichtig: den Gesetzesanforderungen nach etikettiert. (MHD, Zusatzstoffe, Allergene, genauer Inhalt etc)

4. Kleine Giveaways für Kinder

Jeder wird gern sinnvoll beschenkt, aber bei Kindern kommen diese Zuwendungen immer besonders gut an. Die Freude überträgt sich auf die Erwachsenen und alle sind glücklich. Meistens wenigstens. Wenn ich allerdings sehe, dass Kinder am Glücksrad mit Eiskratzern oder Feuerzeugen als Gewinner wiederkehren, sträuben sich die Nackenhaare. Auch der chinesische Kalender, der freudestrahlend beim Asiaten den Kleinen übergeben wird, überzeugt nicht wirklich. Ein Plüschtier als Firmen Maskottchen ist da nur kurzfristig etwa besser, da die kleinen Staubfänger zu Hause oft von den Eltern aussortiert werden oder es unter den anderen 200 Plüschtieren einfach untertaucht. Das kann doch nicht in Ihrem Interesse sein. Was natürlich auch nicht geht sind Waffen und Kriegsspielzeug (alles schon gesehen).

Neben den Klassikern wie Mal Sets, Wundertüte und Figürchen aus Film und Fernsehen, haben wir mal drei Ideen herausgesucht, die uns besonders gefallen haben.



Da der Preis höher ist, vielleicht nur für besondere Anlässe, aber Trinkgeld und die Anerkennung der Eltern (die erkennen, dass Sie sich Mühe bei der Auswahl gemacht haben) werden Lohn sein. Ganz zu schweigen vom Lachen der Kinder.

5. Personalisierte, individuelle Geschenkideen

Einige Zulieferer haben sich spezialisiert, personalisierte Produkte anzubieten. Da gibt es eigenes Wasser, selbst zusammengestellte Kaffeesorten oder eigene Müslikreationen. Diese Produkte eignen sich nicht nur für Ihr individuelles Angebot, sondern sind auch hervorragend geeignet als „Werbegeschenke“.

Hier stellen wir Ihnen einige Firmen einmal vor:

Whiskykaraffe: <https://www.geschenke24.de/whiskykaraffe-mit-gravur>

Marmelade: <http://www.memarmelade.de/>

Müsli: <http://www.mymuesli.com/>

Sekt: <http://www.deinsekt.de/>

Schokolade: <http://www.schokologo.com/de/>

Tee: <https://www.5cups.de>

Erfrischungsgetränke: <http://www.quellwasser.org/>

Schokolade mit Fotos: <http://my-schoko-world.com/>

Kekse: <https://kekszauber.de/individueller-zauber>

Kaffee: <http://meinprivatkaffee.tchibo.de/index/>

Fazit:

Werbegeschenke, Präsente und Giveaways sind eine sinnvolle Marketingergänzung. Es gibt allerdings nicht den einen perfekten Artikel. Informieren Sie sich zuerst bei Firmen, was alles angeboten wird und starten Sie keine Schnellschüsse (dafür kosten diese Produkte in der Summe einfach zu viel). Überlegen Sie, ob sie selbst etwas herstellen können. Besser weniger verteilen als unnützen Schund kaufen. Überlegen Sie, ob Ihr Logo auf die Produkte gedruckt werden müssen, oder ob es eine andere Möglichkeit des Wiedererkennungswertes gibt. Verteilen Sie solche Produkte nicht einfach, sondern übergeben Sie diese.