

www.werbetherapeut.com

**DIE 10 SCHNELLSTEN
LAST MINUTE UMSATZTIPPS
FÜR WEIHNACHTEN & NEUJAHR**



www.werbetherapeut.com

Die 10 besten und schnellsten Werbetipps, für die Zielgerade bei der heurigen Weihnachts-Umsatz-Rallye

Was kann man auch mit wenig Budget tun, um in den letzten Tagen vor Weihnachten mehr Umsatz zu machen – ONLINE und OFFLINE?

Der Werbetherapeut wird immer dann konsultiert, wenn „Feuer am Dach“ ist. Was kann ich tun, um noch in dieser Saison, noch in diesem Monat noch diese Weihnachten, mehr Umsatz zu machen? Nun, wir stehen wieder einmal vor einem Weihnachtsfest und Händler und Lokalbesitzer hoffen auf gute Umsätze. Aber von nichts kommt nichts. Der Werbetherapeut bietet auf seiner Homepage viele Stunden Audiotipps und viele E-books zu den Unterschiedlichsten Themen bei Marketing, Werbung und PR.

Zusätzlich bietet Der Werbetherapeut auch einen GRATIS Online Werbeanalyse für die eigenen Homepage oder den Shop

<http://www.werbetherapeut.com/index.php/gratiswerbecheck>

Alles GRATIS und frei für den sofortigen Download.

www.werbetherapeut.com

Verwendung dieses e-books!

Dieses kurze Büchlein, soll Ihnen Inspiration geben. Soll Ihnen Anstöße geben. Die konkreten Ideen sollten Sie aber selbst finden, denn jedes Geschäft, jede Branche ist anders.

Daher habe ich nach jedem Tipp einige Zeilen für Ihre Inspirationen und Ideen frei gelassen. Haben Sie keine Scheu, tragen Sie hier ein, was Ihnen gerade einfällt. Auch Quatsch ist erlaubt. Streichen können Sie später.

Wenn Sie aber nicht weiter kommen, dann buchen Sie einfach eine Sitzung beim Werbetherapeuten – persönlich in der Praxis des Werbetherapeuten in Wien, direkt bei Ihnen in Ihrem Unternehmen (im gesamten DACH-Gebiet) oder über Telefon und Skype.

werbetherapeut@chello.at

KLASSISCHE TIPPS

Hier die Die 5 besten Tipps für mehr Weihnachtsumsatz für den „klassischen Handel“:

1.) tun Sie was!

Es ist kaum zu fassen, aber viele Unternehmer denken – die Leute werden zu Weihnachten schon kommen und kaufen – falsch. Bitte bitte - tun Sie überhaupt was, dann haben Sie schon mal 10% Umsatzplus so gut wie sicher.

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.) Verteilen Sie Flyer

Ihre Verkaufsmannschaft auf den belebtesten Plätzen in Ihrer Umgebung. Aber wenn, dann bitte auffällig und mit als Engelchen oder Nikolaus verkleideten Verteilern.

Und auch die Angebote sollten HAMMER sein. -5% interessiert doch keinen – machen Sie lieber 2 kaufen 1 Gratis. Oder Gratis Lieferung nach Hause

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 4.) Machen Sie Geschenkgutscheine
Ein Geschenkgutschein ist eine geniale Sache, denn Sie verdienen mit einem Blatt Papier – 10 oder 20 oder 100 Euro. Bekommen also Bargeld für einen Verkauf, der noch gar nicht passiert ist. Aber Sie müssen diese Geschenkgutscheine natürlich auch aktiv anbieten – und je schöner sie den Gutschein gestalten – oder verpacken, desto eher werden Sie viele Käufer finden.

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**5.) Machen Sie aus Ihrem Geschäft oder Lokal ein
Lichtermeer**

Weihnachten ist das Fest der Lichter. Aber, anders als in England oder Amerika, sieht man bei uns nur sehr dezente und „brave“ Weihnachtsbeleuchtung. Mein Tipp. Wenn Sie jetzt noch mit einigen Dutzend Metern Leuchtkabeln Ihre Geschäft oder noch besser die gesamte Hausfassade behübschen würden – dann werden die Leute (und vor allem die Kinder) große Augen machen, staunen und stehen bleiben und in den Laden kommen und – kaufen!

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ONLINE TIPPS:

Die 5 besten Tipps für mehr Weihnachtsumsatz, für den „Online Handel oder Webshop“!

- 1.) Auch der Webshop muss weihnachtlich aussehen**
Also – ein bisschen virtuelle Weihnachtsstimmung verbreiten

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.) Lieferung bis 24. Dezember – garantiert

Machen Sie es wie Amazon und Zalando – die garantieren bis wenige Tage vor dem Fest für die rechtzeitige Lieferung. Das erleichtert und beruhigt Käufer kurz vor Weihnachten bei Ihnen noch eine Bestellung aufzugeben. Ich habe gerade eine Bestellung NICHT gemacht, weil die Lieferzeiten mit 3 Wochen angegeben waren und nirgendwo stand – KEINE ANGST: Sie kriegen Ihre Lieferung noch sicher vor Weihnachten.

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.) Zeigen Sie nicht Ihre Ladenhüter

sondern zeigen Sie in den letzten Wochen vor Weihnachten - Ihre Bestseller oder jene Produkte, die perfekt zu Weihnachten passen. Richten Sie eine eigene HP-Unterseite speziell für Ihre Weihnachtsangebot ein.

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.) Auch im Onlineshop – verkaufen Sie Geschenk-Gutscheine

In möglichst schöner Verpackung (per Postversand) oder auch für den allerletzten Tag – als Download. Lassen Sie sich auch hier eine schöne „Grafik“ einfallen, denn das Auge kauft mit.

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.) Feuern Sie vor Weihnachten aus allen Rohren

Wenn Sie normalerweise 1 Newsletter pro Monat versenden, dann jetzt jede Woche und wenn Sie Last-Minute Gutschein-Downloads promoten wollen, dann machen Sie das in den letzten 3 Tagen jeden Tag. Stellen Sie Ihre besten Angebote auch auf XING, auf FACEBOOK und alle anderen Plattformen. Und noch ein Tipp, machen Sie Online-PR nach dem O. O. PR-System des Werbetherapeuten.

<http://www.werbetherapeut.com/index.php/pressearbeit-mit-wenig-budget>

Was könnte ich tun:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

www.werbetherapeut.com

Weitere GRATIS Tipps und viele Hörbücher und ebooks zu den Themen

MARKETING WERBUNG PR

im großen Downloadbereich des Werbetherapeuten
und supergünstige Online-Coachings
(Beratungssitzungen via Skype, ab einer halben
Stunde)

<http://www.werbetherapeut.com>