



<https://biz.li/2iqv>

KUNDENBEZIEHUNG STÄRKEN ? WERBEGESCHENKE IM B2B-BUSINESS

Veröffentlicht am 15.08.2021

In der heutigen Zeit ist es in jedem Business von besonderer Bedeutung, zuverlässige Kundenbeziehungen zu haben und vor allem zu pflegen. Geschäfte aller Art entwickeln und verändern sich in einem rasanten Tempo. Wer da mithalten möchte, braucht schon sehr konkrete Ziele und gleichzeitig eine hohe Flexibilität. Doch viele Unternehmen sind auf eine enge Zusammenarbeit mit anderen Firmen angewiesen. Es gibt kaum noch Unternehmen, die sämtliche Leistungsprozesse komplett durchführen. In fast jeder Branche finden folgende Einteilungen von Geschäftsabläufen statt:



? Zulieferung

? Verarbeitung

? Veredelung

? Logistik

? Werbung

/ Foto: <https://unsplash.com/photos/Hli3R6LKibo>

Auch große und global agierende Unternehmen führen nicht mehr sämtliche Aufgaben im eigenen Betrieb durch. Das wäre in den meisten Fällen auch völlig unwirtschaftlich. Deshalb ist es oftmals die beste Lösung, mit anderen Unternehmen ein B2B-Business aufzubauen. Aber auch in diesem Business herrscht inzwischen ein heftiger Konkurrenzdruck.

Was macht den B2B-Bereich so besonders?

Im B2B-Business ist eine langfristige Bindung noch viel wichtiger als im B2C-Bereich. Das liegt daran, weil es deutlich weniger zuverlässige Business-Partner als Endverbraucher gibt. Deshalb sind sämtliche Unternehmen, die im B2B-Bereich agieren stets aufeinander angewiesen. Individualisierte Werbeartikel haben sich daher als sehr lukrativ für eine dauerhafte Kundenbindung erwiesen. Das Wichtigste ist jedoch, dass die Werbemittel hochwertig und vor allem nützlich sind. Im besten Fall weisen sie einen Bezug zum jeweiligen Geschäftsbereich auf und sind perfekt auf die Zielgruppe abgestimmt. Ein sehr großes Angebot an interessanten Werbegeschenken sind bei dem [Anbieter Maxilia](#) erhältlich. Deshalb lohnt es sich, die Artikel dort näher in Augenschein zu nehmen. Sie lassen sich individuell gestalten und mit Beschriftungen oder Logos versehen.

Warum sind Werbeartikel auch heute noch von Bedeutung?

Es gibt zu diesem Thema sogar wissenschaftliche Studien. Aus diesen geht eindeutig hervor, dass Werbegeschenke eine lohnende Investition sind. Durchschnittlich nutzen etwa 90 Prozent aller Beschenkten die Werbeartikel regelmäßig. Daher

tritt ein hoher Erinnerungswert auf und das Unternehmen gerät nicht in Vergessenheit. Ungefähr 70 Prozent der beschenkten Personen erinnern sich auch nach längerer Zeit noch an den Namen des Unternehmens, von dem das Geschenk stammt. Bei Printmedien oder Werbeflyern liegt die Erinnerungsquote lediglich bei knapp 30 Prozent. Diese Zahlen sprechen für sich. Es kommt jedoch auch immer etwas darauf an, um welche Art von Werbeartikel es sich handelt. Produkte mit einem praktischen Nutzwert liegen auf jeden Fall klar im Vorteil.

Folgende Werbeartikel erzielen eine große Wirkung

Für ein Unternehmen ist es nicht immer so ganz einfach, die passenden Werbegeschenke auszuwählen. Die klassischen Produkte wie Kugelschreiber und Feuerzeuge kommen in der heutigen Zeit nicht mehr gut an. Feuerzeuge werden immer mit dem gesundheitsschädlichen Rauchen in Verbindung gebracht und Kugelschreiber sind aus umweltschädlichem Kunststoff hergestellt. Folgende Artikel wirken besonders ansprechend:

? Elektronische Werbegeschenke

? Nachhaltige Produkte

? Wohlfühlprodukte

Im Bereich der elektronischen Artikel sind insbesondere Bluetooth-Kopfhörer oder Powerbanks begehrt. Zu den Wohlfühlprodukten gehören eher abwaschbare Kaffeebecher oder Sitzsäcke. Diese Dinge werden in den Pausen und damit in einer entspannten Situation genutzt. Auch das ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Im Bereich der nachhaltigen Werbegeschenke gibt es ebenfalls eine große Auswahl an nützlichen Dingen:

? Notizblöcke und Kalender aus recyceltem Papier

? Frühstückboxen aus Maisstärke oder Reishülsen

? Kugelschreiber aus Holz, die mit umweltfreundlicher Tinte befüllt sind

Es gibt noch viele weitere Produkte, die eine besonders starke Wirkung erzielen. Ein sehr wichtiger Aspekt besteht darin, dass sich das jeweilige [Unternehmen als modern und umweltbewusst](#) darstellt. Eine nachhaltige Produktion und Verarbeitung sind mittlerweile die besten Werbemöglichkeiten überhaupt. Damit punkten die Unternehmen nicht nur bei den Endverbrauchern, sondern auch bei ihren Geschäftspartnern im B2B-Business.

Fazit

Eine langfristige Bindung ist auch im B2B-Business von elementarer Bedeutung. In diesem Bereich spielen feste Bindungen eine wichtigere Rolle als im B2C-Business, weil es deutlich weniger potenzielle Kunden gibt. Mit passenden Werbegeschenken lassen sich geschäftliche Bindungen jedoch langfristig festigen.