

## Neun Punkte Checkliste, um Fettnäpfchen in der geschäftlichen Weihnachtspost zu vermeiden

Neun Punkte, die zu beachten sind, damit Ihre geschäftliche Weihnachtspost überzeugt



© Sergey Yarochkin - Fotolia.com

#59432457

Es ist so weit. Der Punkt „Firmen-Weihnachtskarten für Geschäftspartner und Mitarbeiter“ steht auf der Tagesordnung wieder ganz oben.

Jetzt heißt es „Dankeschön“ für das erfolgreiche Jahr zu sagen und persönliche Wünsche zu formulieren.

Damit auch Ihre geschäftliche Weihnachtspost Freude auslöst und nicht gleich im Papierkorb landet, sind diese neun Business-Tipps hilfreich:

### 1. Das Timing ist entscheidend

Der ideale Zeitpunkt für das Versenden der geschäftlichen Weihnachtsgrüße ist 10-14 Tage vor dem Fest. Also Mitte Dezember. Erfolgt der Versand zu früh (Anfang Dezember) lässt das auf einen lieblosen Massenversand schließen. Kommen die geschäftlichen Weihnachtskarten voraussichtlich nach dem Fest an, sollten Sie lieber gleich Neujahrsgrüße senden.

### 2. Im Zweifel nicht per E-Mail

Sollen Weihnachtskarten an viele Geschäftspartner und Mitarbeiter versendet werden, geschieht das gerne per E-Mail. Es spart Kosten und kann effizient organisiert werden. Aber die elektronische Post wirkt sehr unpersönlich. Bei engen Mitarbeitern und wichtigen Geschäftspartnern empfiehlt sich immer noch die Wahl einer geschmackvollen Weihnachtskarte.

### 3. Handschriftliche, persönliche Zeilen sind ein Muss

Handschriftliche persönliche Worte, wie Wünsche für die Feiertage, eine persönliche Anrede und die eigene Unterschrift sind als Dankeschön für ein Geschäftsjahr immer willkommen. Sind Ihre Geschäftsbeziehungen schon gewachsen und man kennt sich besser, ist auch eine persönliche Anrede wie „Liebe / Lieber“ passend. Ihre persönliche Note wird besonders unterstrichen, wenn Sie die Zeit finden, auch die Adresse auf dem Umschlag noch handschriftlich zu notieren.

### 4. Werbung, Gutscheine und Rabattaktionen sind tabu

Werbung für neue Produkte oder Rabattaktionen haben in der geschäftlichen Weihnachtspost keinen Platz. Ihre herzliche Grüße und ein persönlich formuliertes Dankeschön sind die beste Werbung für Ihr Unternehmen.

## **PRESSEMITTEILUNG ARTCONTACT PR & MARKETING**

### **5. Vollständige Verteiler sind geschäftsfördernd**

Bevor der Versand losgeht, sollten Sie Ihren Verteiler auf Vollständigkeit überprüfen. Sind alle Mitarbeiter und Geschäftspartner berücksichtigt? Menschen, die übergangen werden, können unter Umständen sehr nachtragend sein. Versenden Sie also lieber einen Weihnachtsgruß zu viel, als einen zu wenig.

### **6. Man sollte etwas zu sagen haben**

Geschäftliche Weihnachtsgrüße in Briefform sind eine wunderbare Sache, wenn der Brief mit Ihren Wünschen ausgefüllt ist. Ein Weihnachtsbrief, der nur aus Anrede, einem Bildchen und einigen Grußworten mit Unterschrift besteht, macht eher einen lieblosen Eindruck. Damit das nicht passiert, ist eine schön designte Weihnachtskarte in diesem Fall die bessere Wahl.

### **7. Tue Gutes und rede darüber**

Viele Unternehmen spenden für wohltätige Zwecke und verschenken deshalb zu Weihnachten nichts. Diese Geste sollten Sie auf der Weihnachtspost für Geschäftspartner vermerken und auch, welchen Verwendungszweck die Spende hat. Das vermeidet den Eindruck, dass in Ihrem Unternehmen die Weihnachtsgrüße an die Geschäftspartner vornehmlich kostenorientiert behandelt werden und man sich so „aus der Affäre“ zieht.

### **8. Beliebte Rechtschreibfehler**

Sagen Sie „Danke“, aber richtig: „Wir sagen Danke“ wird vom Duden empfohlen. „Wir sagen danke“ ist aber noch erlaubt. Richtig ist: „Wir sagen Danke schön“ oder „danke schön“. Aber: „Wir senden ein herzliches Dankeschön“. Und der „Dank“ wird immer großgeschrieben! Vielen Dank! Etwas verwirrend, aber es wird leichter. Das „neue Jahr“ wird kleingeschrieben. Es ist ein Adjektiv und kein feststehendes Gefüge wie z.B. das „Alte Testament“. Und „Sylvester“ ist ein Vorname und als Kosenamen für schnurrende Haustiere beliebt. Der letzte Tag des Jahres ist allerdings „Silvester“.

### **9. Gutes Weihnachtskartendesign punktet**

Manche der 0-8-15 Weihnachtskarten landen schnell im Papierkorb. Heben sich Ihre Karten jedoch von der Masse ab, sind sie edel gestaltet und erreichen die persönlichen Worte den Empfänger, haben sie gute Chancen auf einen Langzeitplatz auf dem Fensterbrett oder sogar auf dem Schreibtisch.

Das wird zu teuer? Wenn 1 Euro pro Karte für Ihr Unternehmen darstellbar ist, finden Sie hier den richtigen Anbieter für persönliche, speziell für das Unternehmen designte geschäftliche Weihnachtskarten zu himmlischen Preisen: <http://www.agentur-artcontact.de/angebote-1/preise/>

**Kontakt:** agentur artcontact, Frau Uta Boroewics, Hiddenseer Str. 13, 10437 Berlin, E-Mail: [ub@agentur-artcontact.de](mailto:ub@agentur-artcontact.de), Telefon 030 20622209, <http://www.agentur-artcontact.de>