



TERVEZZ ÜTŐS KARÁCSONYI KAMPÁNYT!

Tippek, hogy
kitűnj a tömegből

Tárgymutató

Prológus	3
Karácsonyi kampány az utolsó pillanatban? Lehetséges!	4
Ajándékozz partnereidnek online vagy offline formában!	8
Tippek, hogy kitűnj a tömegből	12
Összegzés	17
Van egy ötleted? Segítünk megvalósítani!	18





Prológus

Minden évben vannak olyanok, akik teljesen elfelejtik, hogy közeledik a karácsony. A szemfülesek azonban **már augusztus végén elkezdik a készülődést a karácsonyra**, legyen ez családon belüli vagy akár céges szintű előkészület. Igaz ez a városokra és a bevásárlóközpontokra is, hiszen észrevehető, hogy évről évre egyre korábban kezdődik a díszítés.

Nem kell azonban elkeseredni akkor sem, ha csak most jutott eszedbe, **hogy rohamosan közeleg az év egyik legnagyobb ünnepe!** Még éppen annyi idő van, hogy ha most nekiállsz, meg tudod valósítani terveidet, így boldogan és nyugalomban töltheted a karácsonyt.

Ahhoz azonban, hogy ez megvalósulhasson, adunk néhány tippet, hogy hogyan teheted ezt meg!

Karácsonyi kampány az utolsó pillanatban? Lehetséges!

Nem csak a bevásárlóközpontok és a városok, hanem a **fogyasztók is egyre hamarabb nekiállnak a karácsonyi készülődésnek**, így a cégeknek, vállalatoknak is hamarabb kell kitalálni a karácsonyi kampányt. Szinte **lehetetlen elég korán elkezdni az ötletelést**, és a tervezést, valamint sok esetben az idő, a pénz és a megfelelő emberek is hiányoznak ahhoz, hogy megvalósulhassanak az elképzelések.

Egy jó kampányhoz a KKV szektorban **nem csak egy jó ötlet, hanem stabil háttér és munkaerő is szükséges!**

Ha van egy olyan közönséged, akik rendszeresen olvassák tartalmadat, látogatják honlapodat és Facebook oldaladat, akkor nem nehéz ütőképes karácsonyi kampánnyal előrukkolni. Sokkal nagyobb tömegeket mozgathatsz meg, ha nem ekkor találkoznak először a neveddel.

Mi kell ahhoz, hogy sikeres lehessen a kampány?

1. Közösségépítés

Az első, és talán legfontosabb, amelyet mindenképpen meg kell tenned, hogy **olyan közösséget alakítsz ki a social médiában, amely hűséges cégedhez**, és folyamatosan követi a tartalmadat. Folyamatos kommunikációval könnyen és egyszerűen megtathatod online rajongótáborod, amelyet a karácsony utáni időszakban is siker és figyelem kísér majd.

Fontos, hogy ne olyan üzeneteket, bejegyzéseket ossz meg, amelyeknek az a célja, hogy valamit eladj, hanem **fókuszálj az érdekességekre, kulisszatitkokra a cég életéből, a termékeidről**. Olyan releváns cikkeket, híreket is közzé tehetsz, amelyek illenek a vállalkozásod profiljába. Érdekes ezeket saját tapasztalatokkal, mondanivalóval is megspékelni, így sokkal inkább az arcodra formálhatod őket.

2. Hírlevél

Ahhoz, hogy feliratkozód ne gondolják azt, hogy spam levelekkel bombázod őket, **ne hanyagold el a folyamatos információküldést**. Egy-egy hírlevél a karácsonyi akciók üzenet előtt megpuhítja olvasóidat, így nem alakul ki olyan attitűd, amely számodra egyáltalán nem előnyös.

A hírlevélben érdemes olyan **aktuális témában tippet, ötletet küldeni**, amelyek érdekelhetik az embereket. A karácsony előtti készülődés esetében ezt mindenképpen érdemes kihasználni, hiszen mindenki szereti, ha valamilyen szinten **megkönnyítik életüket azzal, hogy felkészítik őket az ünnepre**. A legnagyobb durranást azonban célszerű az utolsó napokra hagyni, hiszen ekkor mindenkinek szüksége lehet egy kis **last minute segítségre**.





3. A hűség értékelése

Fontos, hogy **ne maradjon el a jutalom** abban az esetben, ha valaki hűségesen követ téged, hiszen neki – ha minden igaz –, már vannak olyan **pozitív tapasztalatai az ügyfeledként**, amelyeket akár a karácsonyi időszakban is tudsz kamatoztatni. A különböző **akciókkal, ajánlatokkal, speciális kínálattal** nem csak lojalitásukat erősítheted, hanem márkádat is olyan szintre hozhatod, amely nélkülük nem sikerülne.

Fontos az **ütemezés**, a legnagyobb akciók maradjanak a kampány végére, hiszen így a vásárlók számítani fognak az extrákra.

4. Remarketing

Érdeemes olyan eszközökben is gondolkodni, amelyek a már meglévő és aktivitást mutató felhasználókat érik el különböző felületeken. **A remarketing egy igazi csodafegyver**, amellyel elérheted azokat az embereket, akik korábban meglátogatták honlapodat, Facebookon like-olták az egyik bejegyzésedet, vagy megnézték az egyik YouTube videódat. Az aktivitás formája nem számít, a lényeg ebben az esetben az, hogy **látszólagos nyoma van annak, hogy kapcsolatba kerültek veled**, érdeklődtek terméked iránt.

Ezt érdemes minél hamarabb elkezdni a karácsonyi időszak előtt, azonban akár **azoknak is kiküldheted ezeket az anyagokat, akik a kampány egyes elemeire reagáltak**, így ők biztosan hozzájutnak majd a megfelelő információkhoz.

A remarketing arra is jó, hogy **összegyűjtsd azokat az adatokat**, amelyek bármely más kampány esetében is.



A legfontosabb, hogy olyan kampányt készíts a karácsonyi időszakra, amely **célzottan olyan üzeneteket közvetít, amik a célközönséged számára relevánsak.** Minden potenciális ügyfeled számára fontos, hogy látható legyél. Ezt **aktív kommunikációval** érheted el.

Érdemes minél előbb nekilátni a jövő évi tervezésnek is, találd ki már most, hogy mikor kezded el a következő évben.

Ne maradj le a karácsonyról, mindig tartsd szem előtt, hogy nem csak neked, de **ügyfeleidnek is fontos, hogy jó kapcsolatban legyetek egymással, és odafigyelj rájuk!**

A green door with a wreath of red berries and a brass handle. The wreath is made of dried branches with small red berries. The door has a brass handle and a mail slot. The text is overlaid on a white rectangular area in the center of the door.

Ajándékozz partnereidnek online vagy offline formában!

Ahhoz, hogy ügyfeleid jó szíjjel gondoljanak rád, célszerű meglepni őket a karácsonyi időszakban. **Mindenki értékelni fogja igyekezetedet** és meglátod, a legközelebbi adandó alkalommal viszonzozák is azt valamilyen módon.

Az elképesztően gyorsan fejlődő világban, a rohanó hétköznapok ellenére is a karácsony még mindig a **hagyományokról és az ajándékozásról szól**. Minden közösségnek, családnak megvannak a maga tradíciói, amelyek előkerülnek évről-évre. Ilyen szokás az ajándékozás is, amely során nem csak családtagjainkra gondolunk, hanem üzleti partnereinkre is.

Milyen ajándékot válassz?

A karácsony előtti hetek kifejezetten fontosak abból a szempontból, hogy **kitaláld, mit ajándékozol szeretteidnek és üzleti partnereidnek**. Ha viszont ajándékozol, ne valami sablonos tárgyat küldj, hanem **találd ki a legkreatívabbat, amivel még sosem találkoztak**.

Íme, néhány tipp, amelyek segítségedre lehetnek a döntésben!



1. Képeslap, levelezőlap, üdvözlőkártya

Egy karácsonyi képeslap mindenki tetszését elnyeri majd, de érdemes **minél egyedibbet kitalálni**. Ha van rá kapacitás akár **saját tervezésű kártyával** is meglepheted ügyfeleidet.

A tervezési folyamat során **érdemes odafigyelni a színekre**. Nem minden esetben kell megtartani a megszokott, céges arculatba illő árnyalatokat. Így a karácsonyi lapok esetében sem. Sokkal különlegesebb és merészebb, ha **egy olyan színt és színekombinációt választasz, amely elegáns, de mégsem megszokott**.

Az online megoldások térnyerése ebben az esetben nem veszélyeztető tényező, hiszen még mindig szeretik az emberek a kézzel fogható, postai úton kapott ajándékokat.

2. Logóval ellátott termékek

A cég saját logójával ellátott termékek mindig jó ötletnek tűnnek, legyen az pendrive, toll, vagy jegyzetfüzet. Azonban **minél látványosabb ajándékot küldesz, annál jobban fogják értékelni munkádat is!**

A bögrék és a csészék klasszikus ajándéknak számítanak, hiszen szinte bármely alkalommal elsütheted őket. Bögréből sosem elég, azonban szem előtt kell tartanunk azt is, hogy a legtöbb embernek rengeteg van belőle, amelyeket szinte alig használ, így nem biztos, hogy ideális választás lesz.

Ha azonban **olyan kreatívan oldod meg a bögrekérdést, ahogy addig még soha senki**, akkor egy rendkívüli ajándékot adhatsz partnereidnek, amelynek nagyon örülni fognak.

Kiszállításnál oda kell figyelni a csomagolásra is, **egy frappáns külső a csomagban rejlő ajándékot is megszépítheti.**

A **brandingelt befőttesüvegbe töltött forrócsoki alapanyag** nagy kedvenc lehet az offline ajándékok között, hiszen a téli hidegben a meleg ital mindenkinek jól esik. Az pedig csak hab a tortán, hogy ügyfeled saját logójával ellátott termékből fogyaszthatja azt el.

Az **ajándékként megsütött logóforma** is biztosan tetszeni fog ügyfeleidnek, hiszen láthatják, hogy **kiemelt figyelmet kaptak** még a karácsonyi készülődés és rohanás alkalmával is. A sütőformát is mellékelheted a sütemény, keksz mellé, így a későbbiekben bármikor újra elkészíthetik azt!





3. Online meglepetések

Ha nincs már idő az offline ajándékok kiküldésére, vagy csak nem akarsz, esetleg nem tudsz nagyobb összeget költeni a karácsonyra, válaszd az **online megoldásokat**. Ebben a kategóriában is több lehetőség közül is válogathatsz.

Az online képeslapoknak is lehet azonban olyan kiemelkedő formája, amellyel nagy meglepetésben lesz része partnereidnek. **Legyen egyedi és új a kiküldendő formula**, akár hírlevélről, akár üdvözlőlapról van szó.

Ne hanyagold el ezt a formáját sem az ajándékküldésnek, hiszen ha csak kevés időd van, amivel gazdálkodni tudsz, **ez is lehet tökéletes meglepetés.**

Tippek, hogy kitűnj a tömegből

Mint már korábban említettük, **nem mindegy, milyen ajándékkal rukkolsz elő.** Érdekes minél különlegesebb és modernebb vonulatban gondolkozni, azonban nagyon nehéz meghatározni, hogy mi is kell ehhez.

Ötleteinkkel próbálunk rávilágítani arra, hogy **hogyan alkothatsz egyedit, amivel kiemelkedhetsz a sablonok közül!**

1. Teremts új hagyományokat

Gondold újra a karácsonyi képeslapokat és **tervezz saját tartalmat!** Ne hagyatkozz a jól megszokott gyertyás, adventi koszorús, fenyőágas, szarvasos, karácsonyfás motívumokra. Használd az **egybesűritett giccs helyett egyszerű minimalizmust**, akár flat design formájában.

Ne legyen túlszűfolt és olvashatatlan a kiküldött üdvözlőlapon, hiszen arra senki nem tud kedvesen és örömmel visszagondolni. A **megfelelő hangulatot** elérhetjük a szokásos elemeket felhasználva ugyan, de nem tömött formákkal, illetve a tipográfiával is.

2. Légy nyitott

Egyáltalán nem biztos, hogy ügyfeleid ugyanolyan formában ünneplik a karácsonyt, mint te, így a küldött üzenet nem minden esetben ér célba. Ahhoz, hogy ezt elkerüld, és ne kelljen többféle üdvözlőlapot legyártatnod, **használd a „Kellemes ünnepeket” kifejezést.** Így minden partnered a saját szellemiségét képviselve ünnepelhet anélkül, hogy megbántottál volna valakit.

Ezt a formát is kiegészítheted olyan fordulatokkal, mint idézet, képek, **így kiemelve az ünnepi hangulatot.**

3. Színezd újra

Ahhoz, hogy újnak és frissnek tűnjön a karácsonyi üdvözlésed, nem muszáj a sztenderd karácsonyi színeket használnod, mint a piros és a zöld. **Bármilyen színt bevethetsz, amelyekkel a megfelelő hatást éred majd el.**

Próbáld ki az **arany, az ezüst, a bronz,** vagy akár az **extrémebb színek** varázsát is, amely színek fényes csillogása mellett még a piros vagy a kék is jól mutat.

Ne félj kipróbálni az újdonságokat, hidd el, tetszeni fog partnereidnek!

4. Légy szellemes

Sokkal jobb érzés olyan ügyfelekkel együtt dolgozni, akik éreztetik, hogy elégedettek veled és teljesítményeddel. Ehhez azonban az is kell, hogy **megfelelő formában kapják**

meg a kiválasztott ajándékokat. Ügyelj a csomagolásra, főleg, ha a postai úton történő kézbesítést választod.

Ahelyett, hogy csak unalmas üdvözlőkártyát küldenél, valamilyen megszokott tárgy mellé, **inkább éld ki kreatitásodat és ajándékozz páratlan dolgokat!** Ahogy már fentebb említettük, a sütőforma és a sütemény, valamint a kreatív bögre és a forrócsoki is lehet ilyen meglepetés, amin ámulni fognak majd partnereid.

Ha azonban nincs idő az egyesével elkészített ajándékokra, egy akár idén elkészíthető, különleges recepttel is meglephetsz bárkit!

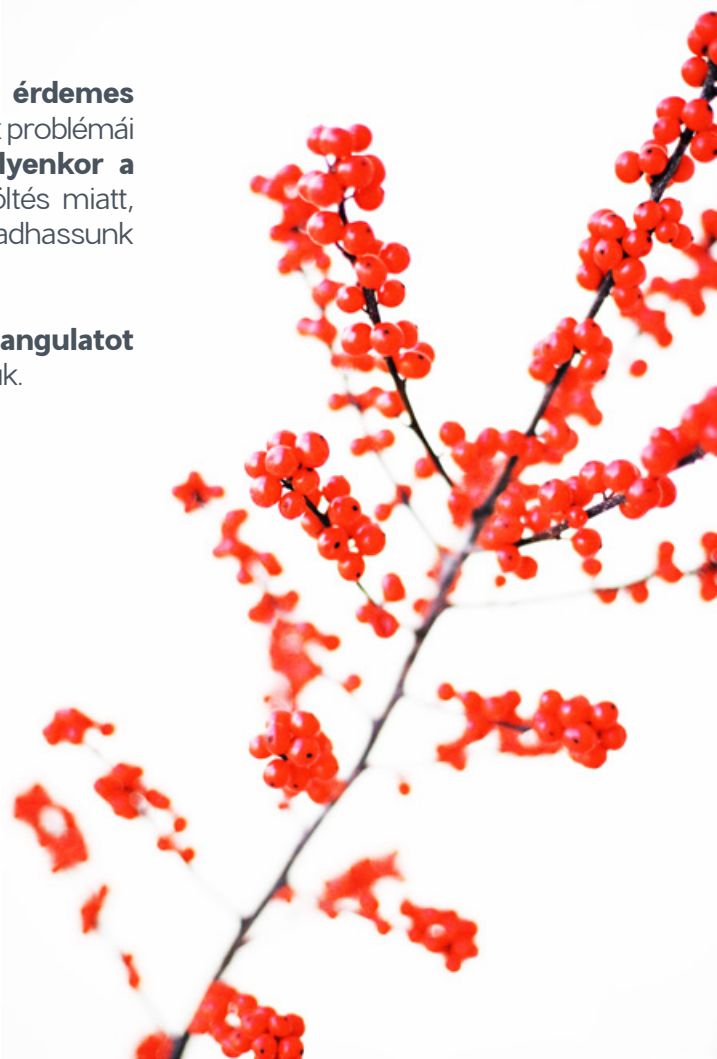
5. Fokozd az érzelmeket

Az érzelmi elkötelezettség elérése egész évben fontos, szeretetmárkává válni pedig minden cégvezető és marketinges álma, de karácsonykor extrán igaz az, hogy **a többség a szívét követi az esze helyett.** A **valódi, mély érzelmekkel megtöltött tartalmak,** legyen az kép vagy videó része, mérhetetlenül nagyobb megosztási adatokat mutatnak majd, mint az üresen csengő sallangok.

6. Add át az ünnepi hangulatot

Az ünnep csodálatos, ám erre **sokszor érdemes emlékeztetni az embereket,** mert a mindennapok problémái könnyen elnyomják a jó dolgokat. **Gondoljunk ilyenkor a pozitív dolgokra,** és ne idegeskedjünk a pénzköltés miatt, hiszen azért tesszük mindezt, hogy szereteted adhassunk valamilyen formában.

Az ajándékok esetében is fontos, hogy **megfelelő hangulatot sugalljanak,** ahogy azt már korábban is említettük.



7. Támogasd meg kampányod

Ahhoz, hogy elmondhasd, sikeres kampányt készítettél, nem elegendő kipoztolni a Facebookra vagy a honlapra kitenni ötletedet. Meg kell támogatni olyan eszközökkel, amelyek segítségével sokkal nagyobb lesz az esélye annak, hogy **kitűnjön a tömegeből a készített tartalom**. Fontos, hogy **megfelelően célozd be célcsoportod**, és ajánld figyelmükbe ajánlatod, hiszen ennek köszönhetően lesz majd ténylegesen eredményeket hozó a bejegyzés.

Ne hagyd figyelmen kívül a disztribúciós stratégiát, sokat jelent a sikeresség szempontjából!

8. Ne rejtegesd magad

Igaz, hogy a **kevesebb, néha több**, de nem érdemes olyan tartalmat előállítani, amelyben eltűnik az, hogy ki készítette. **Tedd rá a logódat mindenre**, így biztosan tudni fogják, hogy az bizony a tiéd, de figyelj oda a tartalom minőségére is, hiszen az a legfontosabb!



Összegzés

Érdemes tehát olyan kampánnyal és meglepetéssel szolgálni, amely **kivételes és kitűnik a tömegből**, hiszen ebben az időszakban a legtöbb ember már alig lát ki a karácsonyi dekoráció mögül. Kell valami olyan, ami **megragadja a figyelmüket**.

Nem szabad azonban hagyni, hogy ne a legjobb formánkat nyújtsuk!

Hozz létre olyan kampányt, vagy küldj olyan ajándékot, amely ténylegesen célba ér, és megtalálja a célközönségét. **Ne vesszen el az információ a felgyorsult világunkban.** Dolgozz azért, hogy felkapjon és megismerjen a közönség.

Észre sem veszed és itt a karácsony, ne hagyd az utolsó pillanatra a döntést! Még éppen időben vagy!



Van egy ötleted, de nem tudod, hogyan valósítsd meg?
Segítünk!

Ha úgy érzed, számodra is eljött az idő, hogy megtervezd karácsonyi kampányod, vagy kitaláld, mit szeretnél ajándékozni partnereidnek, **ne habozz, keress meg minket!**

Segítünk megalkotni a legjobb elképzelésedből! Csapatunk a legmegfelelőbb, személyre szabott megoldásokkal vár!

Még éppen időben vagy karácsony előtt!

Amennyiben **2016. november 25-ig** felkeresel minket, **segítünk az ötletelésben, a vizuális anyagok elkészítésében, legyártatásában és az ajándéktárgyak kiválasztásában is.**

Együtt könnyebben megvalósítjuk terveidet, egészen az alapoktól a kész kampányig melletted állunk!



HRENKO Digital Agency

E-mail: info@hrenko.hu

Tel.: +36 30 328 5964

Várjuk jelentkezésed a fenti elérhetőségek valamelyikén!



Az E-book készítője: HRENKO Digital Agency
Honlap: www.hrenko.hu
Facebook: [hrenkodigital](https://www.facebook.com/hrenkodigital)