



RELATIEGESCHENKEN

WAT GEEF JE CADEAU?

Ondernemers hebben al vele varianten van het relatiegeschenk voorbij zien komen, van de eeuwig vertegenwoordigde pen tot praktische USB-sticks en andere gadgets. Het lijkt soms verspilde moeite en geld, maar een goed passend relatiegeschenk kan wel degelijk een effectief marketingtool zijn om de naamsbekendheid van je bedrijf vergroten.

Het uitdelen van relatiegeschenken is een eeuwenoude traditie. In vroegere tijden werden al dure cadeaus aan staatshoofden uitgedeeld om bij hen in de gunst te komen. Nog altijd wordt deze traditie tijdens staatsbezoeken voortgezet. De commerciële inzet van geschenken gaat eveneens enkele eeuwen terug. Een van de eerste toepassingen was het uitdelen van campagne-buttons in 1789 toen George Washington werd geïnaugureerd. Over het algemeen wordt in de branche Jasper Meeks, een drukker uit Ohio, gezien als de grondlegger van het fenomeen relatiegeschenken. Hij wist eind negentiende eeuw een lokale boekenwinkel te overtuigen om bij gekochte boeken ook

tassen weg te geven met hun winkelnaam er op aan de scholen in de buurt. Dit was al snel een succes waardoor er andere artikelen zoals schorten, caps en kalenders volgden.

BEOOGDE EFFECT

Nog altijd zoeken bedrijven naar een nieuw en origineel relatiegeschenk om zich te onderscheiden en de bedrijfsnaam weer even onder de aandacht te brengen. Het is immers een vorm van reclame die lang blijft hangen: een pen blijft vaak een flinke tijd in gebruik op het bureau liggen. Daarnaast is het geven van een relatiegeschenk een goede aanleiding om de banden met

een klant weer aan te halen. Met een wat luxer geschenk kun je een trouwe zakenrelatie bedanken. In de huidige tijden is een relatiegeschenk ook een mooie manier om de band met de medewerkers die thuiswerken te onderhouden. Een geschenk geeft positieve aandacht en werkt motiverend.

DOELGROEP

Welk geschenk je uiteindelijk weggeeft, heeft echter wel even wat voorbereiding. Wie is je doelgroep en wat voor cadeaus vindt deze groep mensen leuk om te ontvangen? Komt het geschenk overeen met het imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven? Je kan wel zadel-

TRENDS

Net als andere sectoren is de relatiegeschenkenbranche aan ontwikkelingen onderhevig. Voor 2020 zijn de volgende trends gesignaleerd:

Duurzaam

Duurzaamheid is een trend die ook blijvende invloed heeft op de relatiegeschenken. Het onbedoeld positieve effect dat de coronacrisis op het milieu heeft gehad draagt hier zeker aan bij. Steeds meer producten worden van natuurlijke elementen zoals karton of hout gemaakt waardoor ze een duurzaam karakter en dito uitstraling krijgen. Denk aan houten pennen en USB-sticks, maar ook bijvoorbeeld eco-notitieboekjes van duurzaam papier, katoenen en non-woven winkeltassen en duurzame waterflessen zoals Doppers. Het aanbod van producten dat van gerecycled materiaal en afvalstromen wordt gemaakt groeit eveneens. Denk aan koffiemokken van koffiedik of opladers van oude koelkasten.

Smart gadgets

Tegenwoordig heeft ruim 85% van de Nederlanders een smartphone en beschikt een op de vijf huishoudens over minimaal twee tablets. Smart gadgets lijken dus de ideale give-away. Denk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals draadloze chargers, speakers en Bluetooth®-gerelateerde producten.

Design

Naast een praktische insteek, mag een relatiegeschenk er natuurlijk ook mooi uitzien. Tegenwoordig is design de trend en worden de cadeaus echte eye-catchers zoals messenblokken, waterflessen of bureau-accessoires.

Kleur

Een gadget mag natuurlijk opvallen, en dat lukt uitstekend met een vrolijke kleur. Met name de praktische geschenken zoals pennen en notitieboekjes lenen zich hier uitstekend voor. En mocht je doelgroep een fotomok leuk vinden, dan kan je je eveneens uitleven met kleuren en logo's.

Evergreen

Volgens velen is een bedrukte pen het meest succesvolle relatiegeschenk. Ook in 2020 blijven pennen populair, al lijkt men steeds vaker de voorkeur te hebben voor een pen met diverse functies zoals een balpen met stylusfunctie, een zaklamp of een flesopener.



hoesjes in grote partijen bestellen, maar als je doelgroep hier geen behoefte aan heeft, zal het beoogde effect niet worden bereikt. Daarentegen zijn er ook relatiegeschenken die het altijd wel goed doen. Vaak zijn deze van praktische, alledaagse aard zoals een USB-stick. Bijkomend voordeel is dat dankzij nieuwe 'full colour' druktechnieken tegen betaalbare prijzen, promotionele artikelen beter op specifieke doelgroepen kunnen worden afgestemd. Voor alle cadeaus geldt in ieder geval dat deze van goede kwaliteit moeten zijn en dat de functies die ze hebben ook goed werken. Een pen die niet lekker schrijft, wordt in de la gelegd en uiteindelijk weggegooid.

KERSTPAKKET

Niet elk bedrijf is actief bezig met het uitdelen van relatiegeschenken, maar bijna elk bedrijf deelt aan het einde van het jaar een

kerstpakket aan de medewerkers uit. Het is altijd afwachten wat erin zit, maar stiekem blijven we het kerstpakket een leuk geschenk vinden. De traditionele kerstpakketten met foodartikelen worden nog steeds besteld, maar tegenwoordig wordt er ook steeds vaker gekozen voor een luxe geschenk of wordt de keuze door middel van een catalogus aan de ontvangers zelf gelaten. Wie extra effect wil genereren, kiest voor een duurzaam cadeau dat ook buiten de feestdagen om regelmatig wordt gebruikt. Hetzelfde geldt voor attenties voor zakenrelaties. Kortom, een goed gekozen relatiegeschenk zorgt ervoor dat je op een positieve manier onder de aandacht komt bij potentiële klanten en geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je je doelgroep cadeau geeft.

47

