

# De meerwaarde van relatiegeschenken

Ieder bedrijf heeft er mee te maken en stelt zichzelf wel eens de vraag: "Hoe ga ik mijn marketingbudget inzetten?" En voor welke communicatiemiddelen kiest u om een zo groot en goed mogelijk resultaat te bereiken?

Beurzen, evenementen, feestdagen en bijzondere gelegenheden zijn vaak een reden om een relatiegeschenk uit te delen aan klanten of personeel. Maar voordat er lukraak een doosje pennen met logo wordt besteld, is het verstandig om eerst te bepalen welke communicatiemiddelen het meest geschikt zijn en een zo groot en goed mogelijk resultaat behalen.

Van Heijster Relatiegeschenken uit Venray is al meer dan 30 jaar actief in de relatiegeschenkenbranche en levert (on)bedrukte artikelen aan het bedrijfsleven, overheid, onderwijs, dienstverlenende sector en verenigingen in de Benelux en Duitsland. "Onderschat het effect van een relatiegeschenk niet", benadrukt Marcel de Haas, "want dat is namelijk groter dan het gebruik van veel andere communicatiemiddelen. Een relatiegeschenk met logo, naam en/of boodschap genereert meer aandacht en blijft daarom langer hangen bij de ontvangers. Uit onderzoek is namelijk gebleken dat 57% van de ontvangers van een relatiegeschenk zich de naam van het bedrijf of het merk weet te herinneren. Dit is twee keer zoveel dan de 28% die zich het merk of de bedrijfsnaam na een TV commercial kan herinneren. Ook blijven relatiegeschenken lang in het bezit van de ontvanger. Maar liefst 75% van de relatiegeschenken wordt langer dan een half jaar bewaard en bijna 40% van de ontvangers bewaart een relatiegeschenk langer dan twee jaar."

## Passend idee

Dankzij de ruime ervaring weet Van Heijster Relatiegeschenken een passend idee en bijbehorend product te selecteren dat aansluit bij de klanten en branche van een bedrijf. Dat kan bijvoorbeeld een relatiegeschenk zijn, maar ook een product voor een salesactie of een gadget om tijdens een beurs uit te delen. Zo is de bekende reclamepen nog altijd een heel effectieve give-away. "Een balpen wisselt gemiddeld 7 keer van eigenaar. Met 100 reclamepennen bereikt een bedrijf toch gemiddeld zo'n 700 personen!" Volgens De Haas kun je de interesse wekken van nieuwe klanten met speciale aanbiedingen en kortingen, terwijl je bestaande klanten veel plezier kunt doen met een relatiegeschenk. "Daarmee breng je twee belangrijke effecten teweeg: je kweekt goodwill én zorgt ervoor dat je bedrijf of boodschap ook weer top of mind wordt bij de ontvanger."

## Breed assortiment

Van Heijster beschikt in haar ruime showroom over een breed en betaalbaar assortiment van meer dan 2.000 gecertificeerde relatiegeschenken. Dankzij de geografische spreiding in Europa is het bedrijf een optimaal bereikbare partner voor lokaal en internationaal opererende organisaties. En naast advies en ondersteuning profiteren klanten ook van optimaal bestelgemak, kwaliteit, snelle levering en goede service. "De inzet van relatiegeschenken levert een substantiële meerwaarde bij de positionering van een merk, een bedrijf of een event. Wij leveren dan ook graag een structurele bijdrage aan het succes van onze klanten", aldus De Haas. ■



Keizersveld 45 Venray, Tel. (0478) 557300  
**WWW.VANHEIJSTER.NL**



## DE TOP VIJF VAN BEST LOPENDE ARTIKELLEN BIJ VAN HEIJSTER:

- Pennen
- Dopper waterfles
- Electronica, met name Powerbanks, usb sticks en bluetooth speakers
- Bedrijfskleding
- Papierwaren, met name notitieblokken en speelkaarten