

**MIT WEIHNACHTSGRÜSSEN
PRÄSENT SEIN**

**5 TOOLS FÜR FESTLICHE
INHALTE**

Nr.02 | DEZ 24

Digital Lokal MAGAZIN

ONLINE PRÄSENT - LOKAL ERFOLGREICH



FEIERTAGE ALS CHANCE

**ONLINE-MARKETING ZUM
JAHRESENDE**



Titelthema

4

Feiertage als Chance



Faktor

9

Danke sagen



5 Tipps

10

Tools für festliche Inhalte



Aktuelles

12

Mit Weihnachgrüßen präsent sein



News, Daten, Fakten

13

zur Weihnachtszeit



Im Interview - Lokale Helden online

14

Das digitale Schaufenster mit Anja Marquardt

Armins Web-Werkstatt

16

Maßgeschneiderte digitale Lösungen



IMPRESSUM:

ARMIN THEINER

SEISERLEITE 56

39040 VAHRN

ITALIEN

info@armintheiner.com

BRIEF

AUS DER REDAKTION



Liebe Leserin und lieber Leser,

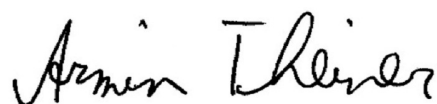
die Feiertage und das Jahresende sind immer eine besondere Zeit. Sie laden dazu ein, innezuhalten, zurückzublicken und das vergangene Jahr Revue passieren zu lassen. Für mich ist es auch die perfekte Gelegenheit, dir – als treuer Leser oder treue Leserin meines Magazins – ein großes „Danke“ zu sagen.

Danke für dein Interesse, deine Unterstützung und vor allem dafür, dass du dich mit mir auf die Reise begibst, dein lokales Geschäft in der digitalen Welt sichtbarer zu machen.

In dieser Ausgabe von Digital Lokal dreht sich alles um die festliche Zeit und wie du sie nutzen kannst, um nicht nur erfolgreich zu sein, sondern auch echte Verbindungen zu deinen Kunden zu schaffen.

Ich hoffe, dass du in den kommenden Seiten Inspiration findest, um das Beste aus den Feiertagen herauszuholen – sei es mit kreativen Marketingideen oder herzlichen Weihnachtsbotschaften .

Ich wünsche dir eine wundervolle, erfolgreiche und besinnliche Weihnachtszeit. Danke, dass du ein Teil von Digital Lokal bist – und ich freue mich schon darauf, dich im neuen Jahr mit neuen Ideen zu begleiten!



Armin Theiner



FEIERTAGE ALS CHANCE

Online-Marketing zum Jahresende

“Die stillste Zeit im Jahr” ist für die lokalen Geschäfte die wichtigste Zeit

Jetzt hat sie also begonnen die “stillste Zeit des Jahres”, wie die Adventszeit oft genannt wird. Für die meisten lokalen Geschäfte hingegen ist es die wichtigste Zeit, denn es geht darum zum Jahresende hin noch kräftig Umsatz zu machen.

Jetzt gilt es zu schauen, dass viele Kunden das Geschäft finden. Nicht immer gelingt es genügend Laufkundschaft zu akquirieren. Vor allem wenn das Geschäft nicht in hochfrequentierten Straßen gelegen ist.

Da ist dann Online-Marketing der richtige Weg um gesehen zu werden.

Feiertage als Chance!

Die Feiertage sind dabei die große Chance, um Online-Marketing gut nutzen zu können.

Warum? Weil diese Feiertage viele Möglichkeiten bieten sich zu präsentieren:

Bis Weihnachten hin können die Produkte präsentiert und beworben werden. Dafür eignen sich die Social-Mediakanäle wie Facebook, Instagram, Tiktok, YouTube usw. Welchen Kanal du dazu am besten nutzt hängt von dir und deiner Zielgruppe ab. Der Kanal muss zu beidem passen.

Präsentiere dabei die Produkt so, wie sie dann auch im Geschäft vorgefunden werden. Also verwende nicht übertrieben Filter und sonstige Verfremdungen. Die Kunden wären enttäuscht, wenn das Produkt dann anders aussieht.



Die ersten Schritte

->Überlege dir in den ruhigen Phasen des Tages, welche Produkte du in den nächsten Tagen präsentieren möchtest.

->Suche dir Bilder zu diesen Produkten. Manchmal bekommst du diese von den Herstellern. Ansonsten mach selbst Bilder davon im Geschäft. Deine Handy-Kamera reicht dafür vollkommen aus.

->Stell das Produkt gut beleuchtet auf, such dir einen schönen Hintergrund dazu und mach einige Fotos. Auf dem Foto sieht man dann oft erst, ob sich im Hintergrund noch störende Elemente befinden. Falls das so ist, dann entferne diese. Das kannst du entweder beim Produktsetting machen und nochmals fotografieren oder das Foto bearbeiten.

->Lade dann das Foto in die ausgesuchten Kanäle hoch. Für einige Kanäle wie Tiktok oder Youtube machst du besser ein kurzes Video anstatt eines Fotos. Für kurze Videos kannst du ebenfalls ein Handy der neueren Generation verwenden. Wichtig ist eine ruhige Hand oder noch viel besser ein Stativ. Wenn das Video zu unruhig wirkt, lenkt es anscheinend zu sehr vom Produkt ab.

Was bringe die Feiertage noch?

Nutz die Feiertage für sich! Das heißt mach bekannt, wann dein Geschäft geöffnet hat und wann es geschlossen ist.

Zum einen ist es wichtig, diese Informationen Google mitzuteilen, damit in der Suche immer richtig aufscheint, ob dein Geschäft geöffnet oder geschlossen ist.

Zum anderen kannst du das auch als Beitrag in den Social-Media-Kanälen posten und auch auf deiner Webseite bekanntgeben.

Falls du einen Newsletter hast, dann eignen sich die Feiertage ebenfalls, um die Abonnenten darauf aufmerksam zu machen.

Die Newsletter-Abonnenten sollten auch von deinen Produkten erfahren, die du speziell für Weihnachten hast. Gib ihnen auch noch Tipps dazu, dann wird es für die Leser interessanter.

Was wird zu Weihnachten vielfach verschenkt?

Genau! Gutscheine und Geschenkkörbe.

Falls du Geschenkkörbe nutzen kannst, dann richte schon einige Exemplare her. Das inspiriert die Kunden, Und du wirst sehen, für einige Kunden passen sogar schon die fertigen Geschenkkörbe. Dann kannst du diese sofort verkaufen.

Gutscheine hingegen passen so wie für jedes Geschäft. Gutscheine könne sowohl für Produkte als auch für Dienstleistungen rund um diese Produkte erstellt werden.

Nutze sowohl die Gutscheine als auch die Geschenkkörbe, um in den Social-Media-Kanälen daraufmerksam zu machen. Für dich sind Gutscheine und Geschen-kkörbe ganz einfach wie Produkte zu behandeln.

Nach den Feiertagen ist vor den Feiertagen!

Nach Weihnachten kommen schon gleich die nächsten Feiertage wie Silvester/Neujahr und die Heiligen 3 Könige am 6. Jänner.

Diese Feiertage sind dann für viele Geschäfte etwas entspannter. Für andere hingegen nochmals ein Höhepunkt, vor allem Silvester und Neujahr sind für gutes Essen und Getränke ein wichtiger Höhepunkt.

Umtauschzeit:

Zwischen den Feiertagen herrscht in vielen Geschäften eine rege Umtauschzeit. Unpassende Geschenke werden gegen idealere Produkte umgetauscht. Bietest du das an? Wenn ja zu welchen Bedingungen?

Nutze diese Informationen um darauf aufmerksam zu machen - vorausgesetzt du bist daran interessiert, dass viele Kunden das ausnutzen.





**Weihnachten
ist die perfekte
Zeit, um
innezuhalten
und Danke zu
sagen.**



Danke sagen: Wie du die Feiertage nutzt, um Kunden zu binden

Die Weihnachtszeit bietet nicht nur die Gelegenheit, deine Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, sondern auch, dich bei deinen Kunden für ihre Unterstützung zu bedanken

Gerade lokale Geschäfte leben von persönlichen Verbindungen, und ein kleines „Danke“ kann viel bewirken. Warum ist Dankbarkeit so wichtig? Menschen schätzen es, wenn ihre Unterstützung gesehen und gewürdigt wird. Eine herzliche Geste – sei es eine handgeschriebene Karte, eine persönliche Nachricht oder ein kleines Geschenk – bleibt in Erinnerung und stärkt die Beziehung zu deinen Kunden langfristig.

Ideen, um Danke zu sagen:

- **Persönliche Nachrichten:** Schreibe individuelle Grußkarten oder verschicke E-Mails mit einer warmen Botschaft, die auf dein Geschäft abgestimmt ist.
- **Exklusive Angebote:** Lade deine Stammkunden zu einer besonderen Aktion ein, z. B. einem VIP-Einkaufstag oder einem kleinen Rabatt als Dankeschön.

- **Social-Media-Posts:** Nutze deine Kanäle, um öffentlich Danke zu sagen und Highlights aus dem Jahr zu teilen – wie besondere Momente oder Kundenfeedback.

Dankbarkeit zu zeigen ist nicht nur ein schöner Abschluss für das Jahr, sondern auch eine Investition in die Zukunft. Es erinnert deine Kunden daran, warum sie dein Geschäft unterstützen – und schafft eine Verbindung, die weit über die Feiertage hinaus wirkt.



5 TIPPS: TOOLS FÜR FESTLICHE INHALTE



01 Canva für Bilder und Beiträge

Canva ist ein sehr umfangreiches Tool zur Erstellung von Beiträgen für Social-Media. Zudem bietet es eine große Auswahl an Bildern, die du für Beiträge verwenden kannst. Mit diesem Tool kannst du auch Bilder erstellen, denn Canva hat auch einen KI-Bildgenerator.

02 Bilddatenbanken

Bilder sollen nicht einfach wahllos irgendwo aus dem Internet genommen und für die eigenen Beiträge verwendet werden. Denn sie unterliegen dem Urheberrecht.

Doch es gibt neben Canva noch einige Bilddatenbanken, wo du kostenlos Bilder für deine Beiträge finden und herunterladen kannst: pixabay.com, pexels.com oder unsplash.com sind einige dieser Art.

03 Hintergrund entfernen

Manchmal ist das Produkt sehr schön auf dem Foto, doch der Hintergrund passt nicht dazu. Dann solltest du diesen entfernen und dann entweder den Hintergrund weiß bzw. schwarz belassen oder den Hintergrund entfernen.

Dazu gibt es verschiedene Tools: Canva oder auch einige der KI-Tools wie ChatGpt können das.

04 Einfache Videobearbeitung

Du hast ein Video von deinen Produkten aufgenommen? Dann wird es meistens nicht ganz so passen. Manchmal ist der Anfang nicht in Ordnung, manchmal das Ende. Oder ist das Video zu lang geraten? Mit Capcut kannst du auf sehr einfache Weise das Video bearbeiten. Du kannst damit auch noch Hintergrundmusik hinzufügen.

05 Nutze ein Newsletter-Programm

Zum versenden von Informationen an treue Kunden solltest du ein Newsletterprogramm verwenden. Da können sich die Interessierten eintragen und du kannst ihnen gezielt deine Weihnachtsangebote zusenden.

Weihnachtsgrüße

Kurz vor Weihnachten liest und hört man es überall: „Frohe Weihnachten!“ Du fragst dich vielleicht, ob es überhaupt noch auffällt, wenn auch du Weihnachtsgrüße verschickst. Meinst du, dass deine Grüße untergehen könnten, weil es so viele davon gibt? Ja, das mag bei manchen der Fall sein. Doch für viele deiner Kunden würden deine Weihnachtsgrüße auffallen – und noch wichtiger, sie würden fehlen, wenn du sie nicht verschickst. Sie könnten sich sogar wundern und vielleicht enttäuscht sein, wenn du als lokales Geschäft keine persönliche Weihnachtsbotschaft übermittelst.

In deinem Geschäft wünschst du deinen Kunden beim Einkauf sicher ein frohes Fest, schöne Feiertage oder alles Gute. Du tust das ganz selbstverständlich, weil es zu dieser Zeit einfach dazugehört, freundlich und herzlich aufzutreten. Warum also nicht auch online genauso handeln? Gerade auf deinen Social-Media-Kanälen kannst du mit festlichen Grüßen deine persönliche Note zeigen und eine Verbindung zu deinen Kunden herstellen.

Ein festlicher Post, der zu dir und deinem Geschäft passt, muss nicht aufwendig sein.

Es reicht oft schon eine kurze Botschaft mit einem schönen Bild oder Design. Du kannst dafür die Tools nutzen, die ich auf den vorherigen Seiten vorgestellt habe, wie Canva oder CapCut, um deine Botschaft ansprechend zu gestalten. Wichtig ist, dass deine Beiträge authentisch sind und den Stil deines Geschäfts widerspiegeln.

Weihnachtsgrüße sind nicht nur eine nette Geste – sie sind auch eine Möglichkeit, dich bei deinen Kunden für ihre Unterstützung im vergangenen Jahr zu bedanken. Du kannst damit zeigen, dass du ihre Treue schätzt und dich darauf freust, sie auch im nächsten Jahr wiederzusehen. Also nimm dir die Zeit, deine Kunden mit einer herzlichen Botschaft zu erreichen. Es lohnt sich – online genauso wie im Geschäft.



Fakten zur Weihnachtszeit

01



Viele Geschenke werden kurz vor den Feiertagen gekauft

Laut einer Umfrage 2023 begannen 26% der Kunden Anfang dezembe rund 11% erst ab Mitte dezember mit dem Einkauf der Geschenke

Die meisten Gutscheine zwischen Weihnachten und Silvester

Die meisten Gutscheine werden zwischen Weihnachten und Silvester eingelöst. In dieser zeit muss man damit rechnen, dass viele sofort diese Gutscheine einlösen wollen. Manche Kunden kaufen dann noch zusätzliche andere Produkte, was den Umsatz zusätzlich ankurbelt.

02



Lokale Helden online



Das digitale Schaufenster

Sie hat bereits erste Schritte in die Onlinewelt gewagt: Anja Marquardt.

Im Interview mit “Digital Lokal” erzählt sie warum sie ein digitales Schaufenster wollte und wie sie diese unbekannte Welt des Online-Marketing mit ihrem Pelz-Atelier erboert hat.



Frage: Was hat dich dazu motiviert, mit der Online-Sichtbarkeit deines Geschäfts zu beginnen, und wie hat sich dein Geschäft dadurch verändert?

Da ich an einer C-Lage mein Atelier habe, ist Sichtbarkeit unerlässlich. Und da das alte gedruckte Telefonbuch und auch Werbung in Printmedien sehr teuer sind, kam für mich nur die Online-Sichtbarkeit in Frage.

Frage: Gab es einen bestimmten Auslöser, der dich dazu gebracht hat, mehr auf Online-Marketing zu setzen?

Bei mir kommt keine Laufkundschaft vorbei und auch habe ich nur nach Termin geöffnet, so musste ich bekannter bei meiner Zielgruppe werden. Zudem wollte ich eine jüngere Kundschaft anziehen und die findet einen eben übers Internet.

Frage: Wie hast du dein Geschäft online sichtbar gemacht, und was war der erste konkrete Schritt?

Zuerst habe ich meinen Google My Business Account eingerichtet und konnte erste Erfolge verbuchen. Dann kam als nächstes die Überarbeitung der Website dran. Nun werde ich in der ganzen Schweiz und im nahen Ausland unter dem Stichwort Pelze gefunden. Dies hat mich angespornt, auch vermehrt Instagram zu nutzen. Sei es mit Storys über neue Produkte und Ausstellungen, aber auch Post zu Wissenswertes rund um den Pelz. Instagram habe ich als meinen Kanal entdeckt, an dem mich potenzielle Kunden finden.

Frage: Was war die größte Herausforderung, als du mit Online-Marketing angefangen haben, und wie hast du diese gemeistert?

Zuerst verfügte ich überhaupt nicht über das nötige Knowhow, wie mache ich Reels, wie poste ich was und wie gehe ich mit Likes um., Kommentieren und bewerten kam ja auch noch dazu. Auch konnte ich meine alte Website nicht alleine ändern, da war ich auf Hilfe angewiesen. Auch den Onlineshop einzurichten und zu befüllen hat enorm viel Zeit in Anspruch genommen, In der Zwischenzeit hat sich aber alles gut eingespielt und ich kann mich über Aufträge nicht beklagen.



Als einzige Kürschnermeisterin der Schweiz, Modeberaterin und Fashiondesignerin HFP, ist Anja Marquardt die Fachfrau für alle Fragen rund um das Thema Pelz.

**Pelzatelier
Anja Marquardt**

Instagram: @pelzatelier

Webseite: pelzatelier.ch

Kontakt: kontakt@pelzatelier.ch



Willkommen in [Armins WebWerkstatt](#), deinem Technik-Partner, der dir maßgeschneiderte digitale Lösungen für lokale Unternehmen bietet.

Du bekommst bei mir eine professionelle Erstellung deiner Website oder deines Webshops und Pflege deiner Online-Präsenz, die deine Marke perfekt repräsentieren und deine Kunden begeistert.

Du kannst dir [hier](#) ein kostenloses Erstgespräch buchen. Dort klären wir alle Fragen und schauen wie ich Dir weiterhelfen kann und ob wir zusammenarbeiten können.