

החשיבות בהענקת מתנה לעובדים / לקוחות

חברים יקרים, אלה מכם העוסקים בתחום הרכש לארגון, ובייחוד אם אתם אחראים לרכישת מתנות לעובדים/ללקוחות יודעים וודאי כי בשנים האחרונות יותר ויותר מקומות עבודה מפנים תקציבים גדולים יותר לרכישת מתנות לעובדים. ונשאלת השאלה – למה? האם שי כספי שווה ערך לא יספיק? התשובה היא: ממש לא! מתנות הן תמריץ שעובד במישור אחר לחלוטין, שכסף או תלושים יתקשו להתחרות בו.

מתנות לעובדים/ללקוחות – הרבה יותר ממה שחושבים...

כולנו אוהבים מתנות. כשנותנים לנו דבר מה התחושה היא שאנו מוערכים ורצויים. למתנה יש ערך רגשי, היא מוחשית, נתפסת כאישית ויש בה משהו אנושי וחס. הכסף שמועבר לבנק, לעומת זאת, לא תמיד יכול לתת הרגשה כזו; הוא פורמאלי וקר, אנו זקוקים לו, אך אין לנו יחס רגשי אליו.

למתנות ממקום העבודה יש **משמעות חברתית**. "מה קיבלת לחג מהעבודה?" היא שאלה שעולה בין חברים ובני משפחה. על מתנות, בניגוד לגובה השכר, אפשר לדבר. הן גם גלויות לעין, וכשהן מרשימות את הסביבה, הן משמשות "**סמל סטטוס**", יכולות להוות פיצוי מסוים על שכר שאינו גבוה במיוחד.

מעבר לערכה הרגשי והחברתי, יש במתנה **ממד חוויתי**, שמשלב את כל החושים וכרוך בשעשוע, בהתרגשות ובהפתעה. תחילת החוויה במבט הראשון, תחילתה במגע באריזה הצבעונית המרשרשת, המשכה בגילוי המוצר ובהבאתו הביתה וכו'. גם החוויה עוזרת בטיפוח הדימוי החיובי של מעניק השי.

מתנות שימושיות הופכות לחלק מתפאורת הבית וחיי המשפחה כולה. בין אם מדובר בכלי מטבח איכותיים, שמחזיקים מעמד שנים, בציוד קמפינג או בסט מזוודות יוקרתי שמלווה את המשפחה כולה מסביב לגלובוס – מדובר **במיתוג בלי הפסקה**, שפועל בקרב המשפחה כולה. נוכחות המוצרים, ובעיקר אם הם ממותגים הולכת וגדלה משנה לשנה, והן הופכות לתזכורת חיה של כל מה שמקום העבודה/העסק – העניק לתא המשפחתי במרוצת השנים. אפילו מוצרי קד"ם כמו עט משרדי או דיסק און קי ממותגים יכולים לנהל עבורכם קמפיין יחסי ציבור יעיל להפליא. זה קמפיין שקט, שבו העסק שלכם עולה בתודעה בכל שימוש מחדש, ופרטי הלוגו שעליו מכוונים ישירות אליכם, כשמתעורר הצורך לרכוש מכם מוצר או שירות.

להענקת מתנה יש שפע של ממדים, אישי, חוויתי, פסיכולוגי. הניסיון מראה שלקוחות קולטים את הכרת התודה וההערכה שמבטאת המתנה, יודעים להשיב עליהן בצורה כפולה ומכופלת: בנאמנות, במוסר עבודה, בהעלאת התפוקות ובהגברת המכירות והרווחים.

ולסיום - לסוכנות הדי ניסיון של 35 שנה בשיווק מתנות ומוצרי קד"ם. אתם מוזמנים להפנות אלינו כל בקשה, שאלה, הצעה ונשמח לייעץ ולעזור.

עד כאן הפעם.

שלכם בידידות, ירון אלמגור

סוכנות הדי מתנות