



Gifts vs Coupons

Geef niet enkel een geschenk bij speciale gelegenheden

Voor de meerderheid van de ondervraagden zijn geschenken het hele jaar door interessant.

Ze willen meer

Meer dan 2/3de van de ondervraagden zeggen zelden geschenken te krijgen. Bij mannen is dit het belangrijkste cijfer.

Een welomlijnd doel

Vrouwen, evenals mannen onder de 35 jaar, tonen een duidelijke interesse voor promotionele geschenken. Hun voorkeur gaat uit naar keukenbenodigdheden en decoratieve objecten.



De zekere waarde

De 'mug' mag fier zijn op haar populariteit. We kunnen haar zonder twijfel de 'Bestseller' noemen.

Een fijn cadeau-artikel

Spelletjes en strandballen kunnen rekenen op een geweldige sympathie. Ze worden gezien als fijne en grappige cadeaus.

Mannen vinden hun ding

Succes verzekerd met veiligheidsobjecten bij mannen.

De meest gewaardeerde

Er bestaat geen twijfel dat dagdagelijkse artikelen (verrines, kaarsen, etc.) de promotionele geschenken zijn waarbij tevredenheid gegarandeerd is!



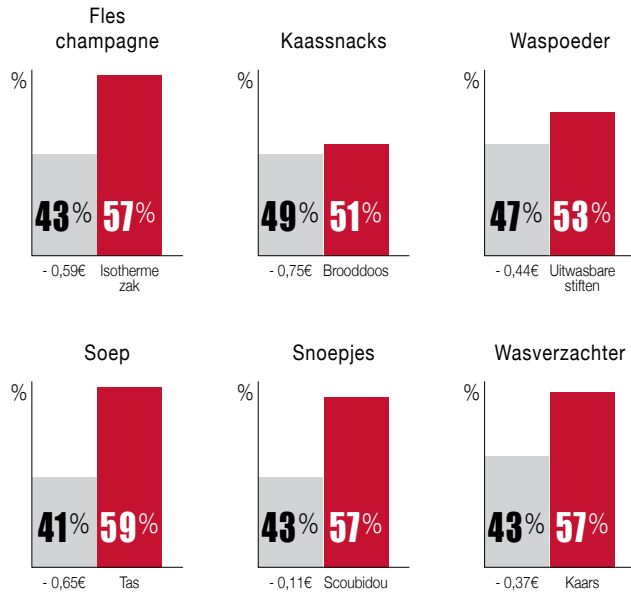
Er zijn er voor elke leeftijd

De 54-plussers verkiezen een geschenk waarbij er een directe link is met het gekochte product. Bijvoorbeeld een zak om een fles champagne koel te houden. Dit soort geschenk oogst trouwens succes bij de meerderheid van de ondervraagden, ongeacht leeftijd of geslacht.



Gifts vs Coupons

De aankoopverantwoordelijke
kiest voor een product met
een **promotioneel geschenk**,
eerder dan voor een korting!



Aantrekkelijkheid

43%

kocht reeds een product,
enkel omwille van het
promotionele geschenk.

79%

koopt **soms** een
geschenk dat gekoppeld
is aan een promotioneel
geschenk.

9%

koopt **altijd** een
product dat samengaat
met een promotioneel
geschenk.

57,3% *vs* **42,7%**
GESCHENK KORTING

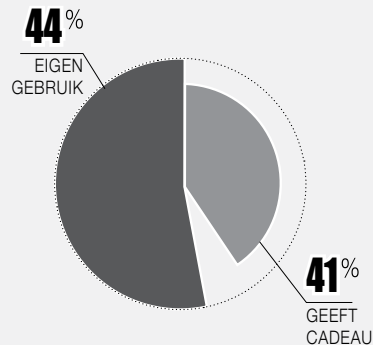
61%
Voor van de ondervraagden
is een promotioneel geschenk
gedurende. **Het ganse jaar**
aantrekkelijk.

25% worden aangetrokken
door de 'Back to School'
periode

17% door de zomerperiode

60%
van de ondervraagden
beweert **zelden**
een promotioneel
geschenk te krijgen.

Gebruik van het geschenk
door de koper.



Gebruiksfrequentie van
het promotioneel geschenk.

23%
meermaals per week

34%
minstens eenmaal per week

68%
minstens enkele keren
per maandag

Keukenbenodigdheden
worden beschouwd als.

60%
GEWENST

41%
NUTTIG

30%
FIJN

