

Weihnachtsgeschäft verschlafen?

Ihr Notfallplan für
sofortigen Umsatz.



Kein Grund zur Panik. Ihre Agilität ist jetzt Ihr größter Vorteil.

Die großen Konzerne haben ihre Kampagnen vor Monaten geplant. Sie können eine Entscheidung *jetzt* treffen und in einer Stunde umsetzen.

In einer Krise ist Klarheit Ihre Superkraft. Statt im Chaos zu versinken, führen wir Sie durch einen Triage-Prozess. Wir filtern das Unwichtige heraus und fokussieren Ihre Energie auf die Maßnahmen, die *jetzt* Umsatz bringen.



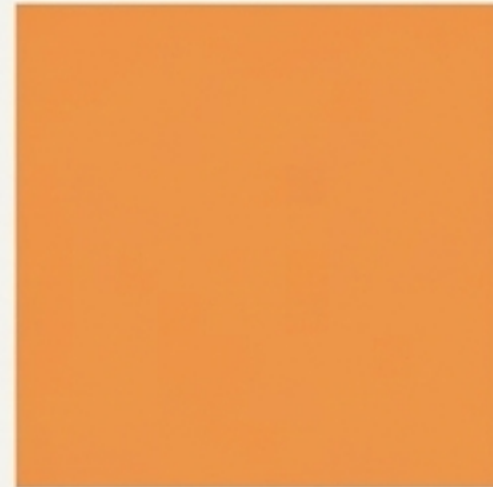
Der Notfall-Triage: So filtern wir Ihre Aufgaben.

Wir priorisieren jede mögliche Maßnahme nach einem einfachen Ampelsystem.
Das Ziel: Ihren mentalen Aufwand sofort reduzieren und den Fokus schärfen.



**ROT: STOPP /
IGNORIEREN**

Hier investieren Sie jetzt keine Energie mehr. Das kostet nur Zeit und frustriert.



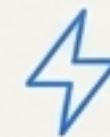
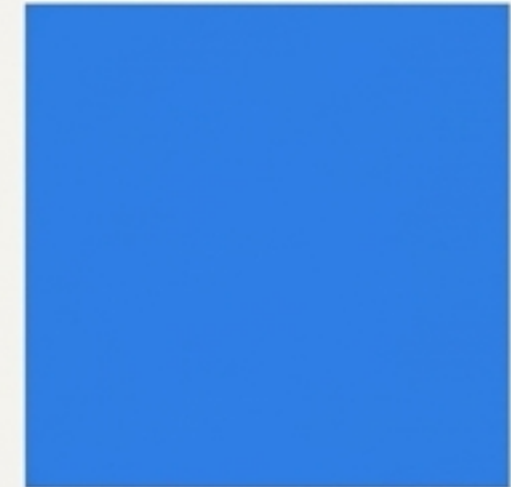
**ORANGE: RISIKO /
ABWÄGEN**

Hohes Risiko, hoher Stressfaktor. Nur angehen, wenn Sie Ressourcen und Know-how haben.



**GRÜN: FOKUS /
MACHEN**

Ihr größter Hebel. Diese Dinge erledigen Sie in den nächsten 48 Stunden.



**BLAU: JOKER /
QUICK WINS**

Einfache Maßnahmen mit großer Wirkung, die selbst am 23. Dezember noch funktionieren.

■ STOPP: Was Sie jetzt getrost ignorieren können.

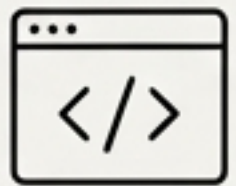
Diese Aufgaben sind jetzt nicht mehr realistisch oder ihr Effekt verpufft. Streichen Sie sie von Ihrer Liste.



- **Große Marketingkampagnen:** SEO, Print-Anzeigen, aufwendige Videoproduktionen. Die Vorlaufzeiten sind zu lang.



- **Neue Produktentwicklungen:** Entwicklung, Produktion und Lieferketten sind nicht mehr realisierbar. Das Risiko von Verzögerungen ist zu hoch.



- **Umfangreiche Website-Relaunches:** Das Risiko von technischen Fehlern, Bugs oder SEO-Verlusten ist mitten im Saisongeschäft fatal.



- **Kooperationen mit großen Influencern:** Die Profis sind bereits seit Wochen oder Monaten ausgebucht.

■ RISIKO: Nur einen Versuch wert, wenn Sie bereit sind.

Diese Maßnahmen können funktionieren, aber die Preise sind hoch und die Zeit ist knapp. Wägen Sie genau ab.



- **Bezahlte Werbeanzeigen (Meta/Google Ads) *neu* aufsetzen:**
 - **Risiko:** Die Lernphase des Algorithmus dauert 3-7 Tage. Die Werbepreise (CPM) sind am Jahreshöchststand.
 - **Chance:** Wenn bereits ein Werbekonto existiert, fokussieren Sie sich auf „Retargeting“ (Ansprache von Website-Besuchern).



- **Last-Minute Influencer-Kooperationen:**
 - **Risiko:** Die meisten professionellen Influencer sind ausgebucht.
 - **Chance:** Suchen Sie gezielt nach „Nano-Influencern“ (1k-5k Follower) aus Ihrer Nische oder Region. Diese sind oft spontaner.



- **Lokale Kooperationen:**
 - **Risiko:** Komplexe Projekte sind schwer umsetzbar.
 - **Chance:** Eine simple, gemeinsame Aktion mit einem benachbarten Geschäft kann schnell aufgesetzt werden.

■ FOKUS: Ihr Hebel für das Weihnachtsgeschäft.



Konzentrieren Sie Ihre gesamte Energie auf die folgenden Maßnahmen. Sie sind schnell umsetzbar, erreichen Ihre Kunden direkt und haben die höchste Wirkung auf Ihren Umsatz.

Perfektionismus ist jetzt Ihr Feind. Ein 'gutes' Angebot, das heute online geht, schlägt ein 'perfektes' Angebot, das erst nächste Woche fertig wird.

■ FOKUS: Marketing & Vertrieb für schnelle Ergebnisse.



E-Mail-Marketing an Bestandskunden:

Ihr wichtigstes Tool. Senden Sie HEUTE einen Newsletter. Inhalt: "Wir sind spät dran, aber wir haben tolle Sachen für euch." Ehrlichkeit und Persönlichkeit siegen.



Schnelle Social-Media-Offensive:

Vergessen Sie den perfekten Feed. Nutzen Sie Stories (Instagram, Facebook). Zeigen Sie Gesichter, das Verpacken, den sympathischen Stress. Posten Sie Geschenk-Guides ("Was schenke ich...?").



Google Unternehmensprofil (Maps) pflegen:

Aktualisieren Sie *sofort* Ihre Sonderöffnungszeiten für Dezember und posten Sie Angebote. Das dauert 5 Minuten und ist essenziell für lokale Kunden.



Lokale Offline-Werbung:

Flyer in der Nachbarschaft oder Aushänge in anderen Geschäften sind schnell umgesetzt und wirken direkt.

■ FOKUS: Angebot & Service, die Kunden lieben.



Produkt-Bundles & Geschenksets schnüren:

Kombinieren Sie 2-3 Bestseller oder Ladenhüter zu einem Set. Das erhöht den Warenkorbwert und bietet Kunden eine fertige Geschenklösung.



Geschenkverpackung & Gutscheine anbieten:

Kunden schätzen schnelle Lösungen. Bieten Sie einen Einpack-Service an ('Das ist ein Service, den Amazon nicht schön bietet.') und verkaufen Sie Gutscheine.



Express-Lieferung & Abholung bewerben:



Kommunizieren Sie klare Lieferfristen. Bieten Sie Express-Versand oder 'Click & Collect' an. Slogan-Beispiel: 'Bestellt bis 23.12., 16 Uhr – wir liefern/packen es noch heute!'



Öffnungszeiten verlängern:

Öffnen Sie abends länger oder am Wochenende, um die Last-Minute-Käufer zu erreichen.

🎯 **JOKER: Diese Quick Wins funktionieren immer.**

Diese Maßnahmen kosten Sie fast nichts, senken aber die Kaufhürde für unsichere Kunden enorm.



Digitale Geschenkgutscheine zum Ausdrucken:

Der ultimative Retter für alle, die am 24.12. noch ein Geschenk brauchen. Bewerben Sie das massiv in der letzten Woche.



Verlängerte Rückgabefrist:

Bieten Sie an: "Kauf jetzt, Rückgabe bis 10. Januar möglich." Das schafft Vertrauen und kostet nichts.



Persönliche Kundenansprache:

Rufen Sie Stammkunden an oder schreiben Sie eine persönliche Nachricht: "Wir haben noch tolle Geschenkideen für Sie!"



Weihnachtsstimmung schaffen:

Im Laden oder auf der Website: Schnelle Deko, ein weihnachtliches Banner oder Lichterketten schaffen sofort Atmosphäre.

Ihre Strategie im Überblick.

Priorität	Aufgabenbeispiele	Zeitaufwand	Wirkung
 Sofort machen	E-Mail-Marketing, Social Media Stories, Produkt-Bundles, Google Profil aktualisieren	Gering	Hoch
 Quick Wins	Digitale Gutscheine, Verlängerte Rückgabe, Persönliche Ansprache	Gering	Mittel
 Abwägen	Neue Werbeanzeigen, Nano-Influencer, Lokale Kooperationen	Mittel	Mittel
 Ignorieren	Große Kampagnen, SEO, Produktneuentwicklungen, Website-Relaunch	Hoch	Gering (jetzt)

Fokus auf geringen Aufwand und hohe Wirkung. Alles andere kommt auf die Liste für nächstes Jahr.

Ihr 48-Stunden-Aktionsplan.

Hören Sie auf zu lesen und fangen Sie an zu machen. Hier sind Ihre ersten Schritte.

Die nächsten 4 Stunden:

1. Website-Banner gegen ein weihnachtliches Bild tauschen.
2. Eine Kategorie "Geschenkideen" auf der Startseite anlegen.
3. 3 Produkt-Bundles definieren und mit dem Handy fotografieren.
4. Google Unternehmensprofil mit Sonderöffnungszeiten aktualisieren.

Heute Abend:

1. Newsletter an alle Bestandskunden schreiben und für morgen früh terminieren.
2. Erste Social Media Story posten: "Der Weihnachtswahnsinn geht los – hier sind unsere Favoriten."

Morgen:

1. Express-Versandoptionen im Shop aktivieren.
2. Klare Lieferfristen auf der Website kommunizieren.
3. Ein kleines Budget (20-50€) für eine Retargeting-Anzeige auf Meta testen.

Sie haben, was große Konzerne nicht haben: Geschwindigkeit.

Nutzen Sie diesen Vorteil. Retten Sie Ihr Weihnachtsgeschäft 2024.
Und nutzen Sie die Ruhe nach den Feiertagen, um das Geschäft 2025
von Anfang an strategisch zu planen. Jetzt aber: legen Sie los!

