Immonet-Maklerbefragung zu Weihnachtskarten: Kundenbindung oder Papierverschwendung?

Immonet-Maklerbefragung zu Weihnachtskarten: Kundenbindung oder Papierverschwendung?

Das Immobilienportal Immonet befragte im November bundesweit 200 Makler zur Verwendung von Weihnachtskarten. Rund 65 Prozent nutzen diese, 60 Prozent der Befragten attestieren ihnen zudem einen starken Kundenbindungseffekt.
Alle Jahre wieder werden über alle Branchen hinweg zahllose Weihnachts- und Neujahrwünsche per Post versendet. Doch handelt es sich dabei um eine wichtige Maßnahme zur Kundenbindung oder einfach nur eine allseits übliche Papierverschwendung? Diese Frage richtete Immonet in Zusammenarbeit mit dem Meinungsforschungsinstitut Innofact bundesweit an rund 200 Makler. Das Ergebnis: 67 Prozent versenden die Grüße zum Jahresende sogar in Papierform, 65 Prozent verschicken sie entweder ausschließlich oder zusätzlich auch digital. Nur jeder Zehnte verzichtet ganz auf den Versand von Weihnachts- bzw. Neujahrskarten. Spannend: Bei den Befragten 50 Plus verzichtet sogar ein knappes Drittel (28 Prozent) ganz auf den Versand von Grußkarten zum Jahreswechsel.
Knapp drei Viertel der befragten Makler geben an, Weihnachtskarten zu nutzen, weil ihre Kunden dies positiv wahrnehmen. Die Hälfte aller Teilnehmer allerdings gibt ebenfalls zu, Weihnachtskarten zu versenden, da dies eben üblich sei. Das könnte vermuten lassen, dass der zugeschriebene positive Effekt eventuell nur ein "gefühlter" ist. Doch auf die Frage nach der Kundenbindungswirkung von Weihnachtskarten sind sich immerhin 58 Prozent einig: ein starker (18 Prozent) bis sehr starker (40 Prozent) Effekt wird attestiert. Ein knappes Drittel beschreibt die Wirkung immernoch als mittelmäßig. Dem gegenüber stehen 13 Prozent der Befragten, die Weihnachtskarten als nur gering wirkungsvoll oder gar völlig wirkungslos beurteilen, wenn es um Kundenbindung geht. Aus ihrer Sicht nehmen Kunden die Grüße eh nicht wahr oder beschweren sich gar über Spam dieser Art.
Fazit: Dem Alltagstrubel zum Trotz nimmt sich der Großteil der Immobilienprofis nach wie vor die Zeit, Kunden mit einem persönlichen Gruß in die Weihnachtszeit zu entlassen und hofft darauf, hiermit positiv im Gedächtnis zu bleiben.
Weitere Informationen unter: http://www.immonet.de/service/publikationen.html
Die Ergebnisse im Detail
Versenden Sie Weihnachtskarten an Ihre Kunde?
- 67 % Ja, in Papierform.
- 65 % Ja, digital.
- 10 % Nein.
Warum versenden Sie Weihnachtskarten?
- 77 % Weil die Kunden dies positiv wahrnehmen.
- 50 % Weil es üblich ist.
- 1 % Sonstiges
Wie schätzen Sie die Wirkung von Weihnachtskarten als Tool zur Kundenbindung ein?
- 18 % sehr stark
- 40 %stark
- 29 % mittelmäßig
- 7 % gering
Über die Befragung
Die Stichprobengröße beträgt 212 Männer und Frauen ab 18 Jahren, die hauptberuflich Immobilienmakler sind. Die Umfrage wurde zwischen dem 13. und 17. November 2014 durchgeführt. Die Daten wurden mittels Online-Befragung erhoben.

Immonet GmbH
Birgit Schweikart
Leitung Corporate Communications
Spaldingstr. 64
20097 Hamburg
Tel: +49 40 3 47-2 89 35
E-Mail: presse@immonet.de
Presseservice: www.immonet.de/presse
Fan werden: www.facebook.com/immonet
Follow: www.twitter.com/immonet
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=583573" width="1" height="1">

Pressekontakt

Immonet GmbH

20097 Hamburg

presse@immonet.de

Firmenkontakt

Immonet GmbH

20097 Hamburg

presse@immonet.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage