



# 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!

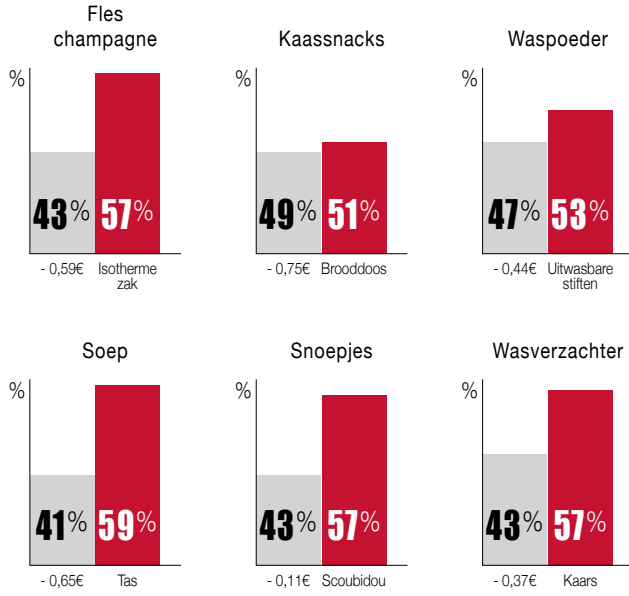


## Er zijn er voor elke leeftijd

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!



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

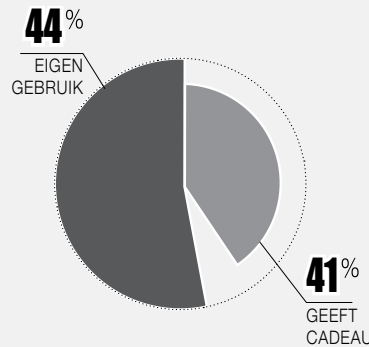
Voor **61%** van de ondervraagden is een promotioneel geschenk gedurende. **Het ganse jaar** aantrekkelijk.

**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 maand

Keukenbenodigdheden worden beschouwd als.

**60%** GEWENST

**41%** NUTTIG

**30%** FIJN

