

De waarde van duurzaamheid

Voor klanten is het niet altijd duidelijk waarom ze voor duurzame producten een hogere prijs betalen. Als ze voor de laagste prijs gaan – en daarbij ook nog de deskundige partijen omzeilen, bijvoorbeeld door rechtstreeks in China te kopen – is het risico aanwezig dat producten van inferieure kwaliteit zijn. Dit kan zelfs gevaar opleveren voor de gezondheid en veiligheid van de ontvanger. Er is ook een kans dat dit artikel onethisch is geproduceerd of in een fabriek die de milieuwetten niet respecteert.

Daarom is het belangrijk dat je aan klanten duidelijk kunt maken dat alles een prijs heeft. Opdrachtgevers vragen lang niet altijd naar testrapporten en naar de herkomst van producten. Maar het feit dat een promotioneel product is gemaakt in een gecertificeerde fabriek zegt iets over de kwaliteit, en heeft ook gevolgen voor de prijs.

Daar komt bij dat een duurzaam product ook mag rekenen op een hogere waardering van de ontvanger. Zo blijkt uit onderzoek van de Vrije Universiteit (Van der Wal, Van Vugt) dat ontvangers duurzame relatiegeschenken hoger waarderen.

Duurzame relatiegeschenken zorgen voor meer waardering

Ontvangers waarderen duurzame relatiegeschenken als:

kwalitatief beter	+6%
aantrekkelijker	+3%
en krijgen een hogere status dan niet-duurzame gifts	+9%

Duurzame relatiegeschenken hebben positieve invloed op status van de gever

In het onderzoek van Van der Wal en Van Vugt bood een fictief bedrijf twee relatiegeschenken aan. Daarna moesten de respondenten de status en reputatie van het bedrijf beoordelen.

Als een van de twee relatiegeschenken duurzaam was, zagen respondenten het bedrijf als:

maatschappelijk betrokken	+13%
verantwoordelijk	+10%
moreel	+12%

(vergeleken met twee niet-duurzame relatiegeschenken.)

Als allebei de relatiegeschenken duurzaam waren, zagen respondenten het bedrijf als:

maatschappelijk betrokken	+35%
verantwoordelijk	+20%
moreel	+22%

(vergeleken met twee niet-duurzame relatiegeschenken.)

Bron: Van der Wal, Van Vugt - Vrije Universiteit