

Erlebnismarketing im stationären Modehandel!

INFO
BLATT

Statt ständiger Rabatt- und Preiswerbung: Mehr Umsatzrendite, Kundenbindung und Neukundengewinnung durch Erlebnisaktionen!

Erlebnismarketing schafft einzigartige Interaktion zwischen Modehändlern und ihren Kunden. Es schafft eine emotionale Bindung zwischen Modegeschäft und den Kunden.

Über 80% der Konsumenten treffen ihre Kaufentscheidungen emotional. In einem Modemarkt, in dem Wettbewerb und ähnliche Angebote alltäglich sind, ist es entscheidend sich von der Masse abzuheben. Sympathie und Interesse sind Schlüssel, um die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen.

Mit Erlebnisaktionen von www.adfash.de schaffen Sie eine unverwechselbare Identität als stationärer Modehändler für Ihr Modegeschäft. Diese Aktionen tragen dazu bei, dass Ihre Kunden Ihr Geschäft als dynamisch und immer wieder neu erleben. Durch Kooperationen mit lokalen Aktionspartnern aus Vereinen, Institutionen, Handel und Industrie eröffnen sich zusätzliche Möglichkeiten, Ihre Zielgruppen zu erweitern und Neukunden zu gewinnen.

Drei grundsätzliche Ziele von Erlebnisaktionen:

1.

Einzigartigkeit

Erlebnisaktionen grenzen Sie von der Konkurrenz ab. Ihre Kund:innen erleben Ihr Geschäft immer wieder neu und als einzigartig.

2.

Neukundengewinnung

Durch Kooperation mit lokalen Aktionspartnern aus Handel, Industrie, Institutionen und Vereinen immer wieder Neukunden und neue Fans erzielen.

3.

Höhere Umsätze

Erlebnisaktionen verlängern die Verweildauer der einzelnen Kunden. Hierdurch erzielen Sie höhere Pro-Kopf-Umsätze.

Aktionsbeispiel Erlebnismarketing

Erlebnisaktionen sind ein Tänzchen für mehr und renditeorientierten Umsatz. Sie folgen immer einer Choreografie die, wie im Tanz, Kreativität, Geduld und viel Fleißarbeit erfordert. Im Konkreten sind dies jedoch Arbeitsspekte, die jedem aktiven Modefachhändler eigen sind: Die soziale Kompetenz, das Bemühen, die Planung und die Konsequenz in der Umsetzung des Geplanten.

Beispiel Frühjahr-Starter-Aktion: „Duft Bienen lieben unsere Frühjahrsfashion“.

© www.adfash.de (Alle Rechte vorbehalten.)

DUFTE BIEHEN

LIEBEN UNSERE TRENDFASHION FRÜHJAHR 20XY...

Gratis!
Ihr Bienenblumen*-Saatmix-Tütchen für Ihren Balkon oder Garten:

FLIEGEN AUF BIEHENBLUMEN-SAATMIX VON **FASHION LOUNGE**

Bienenchen "Wuschel-wuschel-tuschen" für lockeren Honig.

FASHION LOUNGE

Trendaktion: 00. BIS 00.3.20XY

* Solange Vorrat reicht.

Musterstraße 00 · 00000 Musterstadt · www.fashion-lounge.de

© www.adfash.de

Titel Postkarte Standart Maxi © www.adfash.de (Alle Rechte vorbehalten.). Foto:Soyconcept.

Diese Erlebnisaktion ist nur eine von vielen, auf die Modefachhändler auf www.adfash.de zugreifen können. Die verschiedenen Aktionskomponenten variieren ein wenig von Erlebnisaktion zu Erlebnisaktion. Bei diesem Beispiel sind die wichtigsten Momente enthalten, die eine erfolgreiche Aktion im Erlebnismarketing ausmachen.

Die modisch ebenfalls kompetente Konkurrenz hat vielfach gleiche oder ähnliche Angebote.

Zum Saisonstart im Frühling wird sie, wie gewohnt, im Tenor ungefähr so werben:

„Die neuen Frühjahrskollektionen sind da! Freuen Sie sich! Sie erhalten XY-Stammkunden-Rabatt (Wieso eigentlich Rabatt? Die Ware ist brandheiß! Haben die Kollegen etwas zu verschenken oder zuviel Geld?)

Bei weitgehend ähnlichen oder gleichen Modeangeboten ist es deshalb wichtig, die Kunden Ihr Haus immer wieder anders und neu erleben zu lassen. Erlebnisaktionen helfen Ihnen, sich erfolgreich von der Konkurrenz zu unterscheiden und unterstreichen Ihre **Einzigartigkeit**.

Über zwei Drittel der Menschen in Deutschland sind sich laut Umweltbundesamt bewußt, dass wir unser Umweltverhalten verändern müssen. Das Thema Bienensterben ist hierbei allen bewußt. Besonders sensibilisiert und informiert über dieses Thema sind gebildetere und besser verdienende Menschen. Gerade diese Menschen sind die Zielgruppe, um die sich der Modefachhandel mit mittleren bis gehobenen Warensortiment besonders bemühen sollte.

Zu dieser Aktion unterstreichen Sie ihr Umweltbewußtsein, was Sie zugleich im Sinne der **Kundenbindung** mit Ihrer Zielgruppe emotional verbindet.

Kooperation mit lokalen Aktionspartnern

Zu Erlebnisaktionen empfehlen wir die Kooperation mit lokalen Aktionspartnern. Dies stärkt den gemeinsamen Standort und bringt Ihnen darüber hinaus viele weitere Vorteile.

- **Neukundengewinnung:** Viele Kunden, Mitglieder oder Besucher Ihrer Kooperationspartner werden noch nicht in Ihrem Haus gewesen sein. Durch Kooperationen erzielen Sie einen Sympathietransfer von Ihren Aktionspartnern zu Ihrem Haus hin. Um dies zu erzielen, bauen Sie bei den Aktionspartnern Modepräsentationen mit Aktionspostern auf. Wenn einer Ihrer Aktionspartner ebenfalls eine Datei mit Kundenadressen hat, versenden Sie Ihre Directmail zur Aktion auch an seine Kunden: Natürlich dublettenbereinigt. Ferner sollten Ihre Aktionspartner, auch im eigenen Interesse, Ihre Posts in ihrem Social Network teilen.
- **Kostensenkung:** Ihre Aktionspartner bringen für die Präsentation Exponate zum Aktionsthema ein. Dies senkt Dekorationskosten. Auch die Liveacts zur Erlebnisaktion könnten ohne Zusatzkosten oder zumindest erheblich kostenreduziert laufen. Dasselbe gilt für Giveaways.
- **Höhere Umsätze:** Erlebnisaktionen erhöhen die Verweildauer in Ihren Geschäftsräumen insbesondere durch Liveacts, zu denen wir auch die Bewirtung der Kunden als Gäste zählen.

Bei dieser Aktion kooperieren Sie mit einer lokalen Imkerei oder am besten mit einem lokalen Imkerverein, denn dieser bringt Ihnen die Mitglieder und deren Familienmitglieder ins Haus. Weitere mögliche lokale Kooperationspartner wären ein Getränkehandel und ein Restaurant.

Präsentation im Haus:

Über lokale Aktionspartner kommen Sie auch an interessante Objekte heran, die Sie in Ihre Warenpräsentationen einbinden können. So könnten Sie zu dieser Aktion beispielsweise gebrauchte Imkerbeuten (Kästen), Imkerrahmen mit Bienenwaben, Imkerschutzbekleidung, Honigschleudern und vieles andere Imkerzubehör von Ihrem Imker-Partner in Ihre Dekoration einbinden. Auch Fotopräsentationen zum Thema sind natürlich denkbar.

Buffet mit Honig-Köstlichkeiten, sowie Honigbier und Zitronen-Honig-Limonade:

Buffets führen immer zu einer besseren Stimmung im Haus. Ferner zu längerer Verweildauer der Kunden, die wie schon gesagt zu höheren Pro-Kopf-Umsätzen führt.

Zu dieser Aktion könnten Sie ein Buffet aufbauen: Beispielsweise mit Honiggebäck, Parmesanhäppchen mit Honig u.v.m.. Hierzu verwöhnen Sie Ihre Kunden mit Honigbier und Zitronen-Honig-Limonade. Dies können Sie natürlich selber besorgen und produzieren. Sinnvoller, im Sinne der Neukundengewinnung und Standortstärkung, wäre hier allerdings die Kooperation mit einem lokalen Getränkemarkt und einem lokalen Gastropartner. Machen Sie Fotos von Buffet und Präsentation, die Sie über Ihr Social Network und Ihre Bonus-App publizieren. Ihre Aktionspartner sollen die Posts in ihrem Social Network teilen.

Imker-Vortrag:

Am Tag des Aktionsstartes und an den Samstagen während des Aktionszeitraumes könnten Sie auch Vorträge zum Thema Bienenzucht und Honigproduktion mit Ihrem Imkereipartner im Haus veranstalten. Am besten neben oder in Nähe zu Ihrem Honigbuffet.

Diese sollten Sie mit Ihrem Handy filmen und ebenfalls, geteilt von Ihren Aktionspartnern, in Ihr Social Network stellen.

Giveaways statt Rabatte:

Als erstes Giveaway erhält jeder Kunde ein „Bienenblumen-Saatmix-Tütchen“ zur Aussaat auf Balkon oder Garten.

Die Tütchen erhalten Sie, bedruckt mit dem Aktionstermin und Ihrem Logo, sehr günstig bei Fyeralarm.

Ab einem Mode-Einkauf in Höhe von 100 € erhalten Ihre Kunden ein Glas Honig aus der Produktion Ihrer Aktionspartners. Am besten ebenfalls etikettiert mit Aktionsmotiv und Ihrem Logo.

Liebe Frau Mustermann!

Die **neue Saison Frühjahr 20XY** geht bei **FASHION LOUNGE** schon mal süß los:
Mit unseren neuen, **süßen Modeideen Frühjahr 20XY**.
Serviert zum Süßesten, was uns die Natur zu bieten hat:
Vom 0. März bis 00. März erwartet Sie jeden Tag ein Buffet mit Honig-Köstlichkeiten, sowie Honigbier und Zitronen-Honig-Limonade.

Auf eine zauberhaft, süße gemeinsame Mode-Saison
Frühjahr 20XY: Ihre Trendspezialisten von FASHION LOUNGE!

00. März:

Erlebnsvortrag der **IMKEREI BIENENFLEISS** zum Thema **Bienezucht und Honigherstellung**. Um 11:00, 14:00 und 16:00 Uhr.

Ab 100 €
Trend-Fashion-Shopping
schenken wir Ihnen
ein Glas mit Honig
von der **IMKEREI MUSTERMANN**.

powered by:
Imkerei Bienenfleiss
Menu
trinkgut

DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

Summ, summ, summ, Bienen summ hierher.

Rückseite Postkarte Standart Maxi mit integrierten Logos der Aktionspartner.
© www.adfash.de (Alle Rechte vorbehalten.). Foto: Taifun.

Sie geben Ihren Aktionspartnern die Möglichkeit, sich bei Ihnen im Haus zu präsentieren und Ihr Haus als Promotionfläche für sich zu nutzen. Ferner integrieren Sie diese namentlich und mit Logo in Ihre Werbung, im Internet (hier mit Links) und auch Ihrem Social Network. Im Zuge der Aktionskooperative sollten diese Ihre Posts im Social Network in ihrem Social Network teilen. Weitere kooperative Aspekte im Einzelnen:

- **Kooperationsaspekte Partner Imkerei:**

Diesem räumen Sie grossen Raum ein, sich in Ihrem Haus zu präsentieren. Siehe Themen Präsentation und Vorträge. Das Glas Honig einer lokalen Imkerei ist nicht zum Supermarkt-Preis zu haben. Deshalb sollte Ihr Partner Ihnen, hinsichtlich dieses Give-Aways, preislich etwas entgegen kommen.

- **Kooperationsaspekte Partner Gastronomie:**

Auch diesem räumen Sie Raum ein, sich in Ihrem Haus zu präsentieren: Buffet beflaggt mit seinem Logo und - soweit vorhanden - mit Infomaterial. Auch dieser sollte Ihnen hierfür in der Preisgestaltung der Buffetbestückung entgegenkommen. Ferner sollte er Ihnen ebenfalls gestatten, dass Sie sich bei ihm im Haus zur Aktion präsentieren dürfen: Mit Präsenterfigur, Aktionsposter und der Auslage Ihrer Postkarte oder Ihres Flyers zur Aktion.

- **Kooperationsaspekte Partner Getränkehandel:**

Beflaggen Sie Ihr Buffet auch mit seinem Logo. Verhandeln Sie mit ihm, dass er Ihnen die benötigten Getränke zum EK oder zumindest mit einem ordentlichen Rabatt zur Verfügung stellt. Auch bei ihm eine Präsentation mit Präsenterfigur, Aktionsposter und Aktions-Maxicard oder -Flyer installieren.

Erlebnisaktionen bieten dem Modefachhandel die Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Sorgfältig konzipierte und organisierte Erlebnisaktionen, die unterhaltsam und informativ sind, bieten Ihren Kund:innen einzigartigen Mehrwert. Auf www.adfash.de können unsere Kunden aus dem Modefachhandel das Konzept, inklusive Checkliste, zu jeder Erlebnisaktion aus dem Internet laden. Nachfolgend als Beispiel die Checkliste zur Erlebnisaktion „Duft Bienen...“.

Checkliste Erlebnisaktion „Duft Bienen...“

Aktionszeitraum von _____ bis _____

	Datum	Erledigt
1. Aktionspartner Imkerei		
• Aktion durchgesprochen und durchgeplant	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Preis Honiggläser ausgehandelt und benötigte Menge bestellt	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Etikett für Honiggläser erstellt	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Ausstellung / Präsentation / Exponate zum Thema besprochen	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Vorträge zum Thema Imkerei besprochen und terminiert	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Logodatei für Print- und Internetwerbung erhalten	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
2. Aktionspartner Getränkehandel		
• Aktion durchgesprochen und durchgeplant	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Preis Honigbier ausgehandelt und benötigte Menge bestellt	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Präsentation und Gegenpräsentation besprochen	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Logodatei für Print- und Internetwerbung erhalten	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
3. Aktionspartner Gastronomie		
• Aktion durchgesprochen und durchgeplant	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Honig-Gerichte Buffet festgelegt / Preis ausgehandelt	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Präsentation und Gegenpräsentation besprochen	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
• Logodatei für Print- und Internetwerbung erhalten	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Checkliste Erlebnisaktion „Duft Bienen...“

Aktionszeitraum von _____ bis _____

	Datum	Erledigt
4. Bienenblumen-Saatmix-Tüten <ul style="list-style-type: none">• Druckdatei erstellt• Tütchen bei Flyeralarm in Auftrag gegeben (HINWEIS Lieferzeit: Standart 20-22 Werktage. Express 10-12 Werktage)	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5. Mitarbeiter <ul style="list-style-type: none">• Mitarbeiter über Aktion informieren	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
6. Produktion Postkarte Maxi Standart <ul style="list-style-type: none">• Druckdatei erstellen• Produktion Druck- und Lettershop• Postversand	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7. Internet <ul style="list-style-type: none">• Aktion auf Startseite Internet präsentieren• Aktion im Social Network promoten• Partner informieren die Posts in Ihrem Social Network zu teilen	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Checkliste Erlebnisaktion „Duft Bienen...“

Aktionszeitraum von _____ bis _____

	Datum	Erledigt
9. Shopfriend-App <ul style="list-style-type: none">• Stammkunden nochmals per Push-Nachricht über Aktionsstart informieren	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
10. Aktionsposter <ul style="list-style-type: none">• Druckdatei Aktionsposter erstellen• Poster Im Copyshop produzieren lassen	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
11. Präsentation <ul style="list-style-type: none">• Modepräsentation mit Aktionsposter bei Gastropartner aufbauen und Postkarten auslegen• Modepräsentation mit Aktionsposter bei Getränkehändler aufbauen und Postkarten auslegen	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
12. Tag vor Aktionsstart <ul style="list-style-type: none">• Präsentation Imkerei im Haus und Schaufenstern aufbauen• Buffet möbelieren• Ansprache Vorstellung Referent Imkerei vorbereiten	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Checkliste Erlebnisaktion „Dufte Bienen...“

Aktionszeitraum von _____ bis _____

	Datum	Erledigt
13. Shopfriend-App <ul style="list-style-type: none">• Stammkunden nochmals per Push-Nachricht über Termin Imkerei-Vortrag informieren	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
14. Tag erster Vortrag Imkerei <ul style="list-style-type: none">• Präsentation für Vortrag vorbereiten• Vortrag mit Handy filmen	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
15. Vortrag publizieren <ul style="list-style-type: none">• Movie Vortrag mit Ankündigung nächste(r) Termin(e) auf Ihrer Internetseite und Ihrem Social Network publizieren• Partner informieren die Posts in Ihrem Social Network zu teilen	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
16. Tag zweiter Vortrag Imkerei <ul style="list-style-type: none">• Präsentation für Vortrag vorbereiten• Vortrag mit Handy filmen	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

17.

Vortrag publizieren

- Movie Vortrag auf Ihrer Internetseite und Ihrem Social Network publizieren
- Partner informieren die Posts in Ihrem Social Network zu teilen

<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

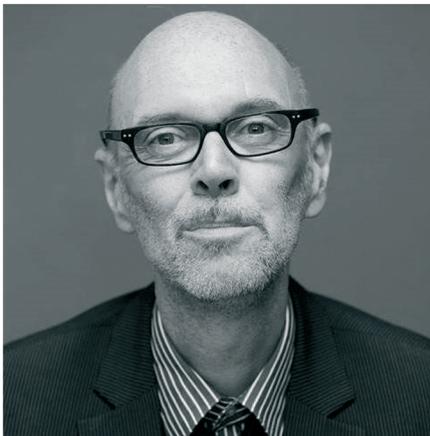
18.

Impressionen Aktion ins Internet stellen

- Fotos und Movies von Aktion auf Internetseite, sowie ins Social Network stellen, sich für die tolle Aktion und Resonanz bedanken
- Partner informieren die Posts in Ihrem Social Network zu teilen

<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Umsätze renditeorientiert mit Erlebnismarketing steigern! Interesse?



„Dann lade ich Sie zu einem unverbindlichen, kostenlosen Beratungsgespräch ein. Gemeinsam analysieren wir, wie Sie erfolgreich Erlebnisaktionen umsetzen können: Auch hinsichtlich möglicher Kooperationen mit lokalen Aktionspartnern im Hinblick auf die Infrastruktur Ihres Einzugsgebietes.

Mein Name ist Holger Braun. Bereits seit über 30 Jahren entwickle ich Erlebnisaktionen für den stationären Modehandel. 2001 habe ich die Plattform www.adfash.de begründet und entwickelt.

Seither können aktive Modefachhändler hier auf Werbeaktionen zu jedem Thema zugreifen. Inklusive Download der mit ADOBE-Photoshop oder CORAL DRAW selber anpassbaren Dateien für ihre Print- und Internetwerbung, sowie ihrem Social Network und ihren Bonus-Apps. Viele dieser Aktionen sind schlüsselfertige Erlebnisaktionen. Ich freue mich auf Ihren Anruf für eine **Terminvereinbarung: 0 72 31-46 25 539**. Mit herzlichen Grüßen: Holger Braun!“