Schöne
Sachen selber
machen

Diamond Dots

PATTY'S®
ACCESSORIES

Schöne Sachen selber machen

Marketingplan für DiamondDots in 4000 Filialen europaweit

Produktvorteile:

a. Kreativität: Kunden können ihre eigenen Sneaker gestalten und personalisieren.
b. Individualität: Jeder Schuh wird ein Unikat, das den persönlichen Stil widerspiegelt.
c. Trendbewusstsein: DiamondDots ermöglicht es Kunden, mit den neuesten Modetrends Schritt zu halten.
d. Spaß und Unterhaltung: Das Dekorieren der Sneaker mit DiamondDots ist ein unterhaltsames Erlebnis für Kunden aller Altersgruppen.

Zielgruppenansprache:

a. Modebewusste Jugendliche und junge Erwachsene, die nach einzigartigen Stiloptionen suchen.
b. Sneaker-Liebhaber, die ihre Sammlung personalisieren möchten.
c. Eltern, die ihren Kindern eine kreative Aktivität bieten möchten.
d. Geschenkkäufer, die nach originellen und persönlichen Geschenkideen suchen.

POS-Materialien:

a. Aufsteller und Banner, die das DiamondDots-Produkt und dessen Vorteile hervorheben.
b. Informative Broschüren oder Flyer, die Anleitung und Inspiration für die Dekoration der Sneaker bieten.
c. Beispielhafte dekorierte Sneaker, um Kunden das Potenzial des Produkts zu zeigen.

Schulungen und Mitarbeiterengagement:

a. Produktkenntnisse: Sorgen Sie dafür, dass das Personal die Eigenschaften, Vorteile und Anwendungsmöglichkeiten von DiamondDots versteht.
b. Kundeninteraktion: Schulen Sie das Personal in der aktiven Ansprache und Beratung der Kunden, um das Produkt zu fördern.

Social-Media-Strategie:

a. Erstellen Sie ansprechende Inhalte, wie Videos, Bilder und Tutorials, die den kreativen Prozess mit DiamondDots zeigen.
b. Influencer-Marketing: Kooperieren Sie mit relevanten Influencern, um das Produkt zu präsentieren und eine größere Reichweite zu erzielen.
c. Nutzen Sie Hashtags und starten Sie Wettbewerbe oder Challenges, bei denen Kunden ihre dekorierten Sneaker teilen können.

Partnerschaften:

a. Zusammenarbeit mit Schuhherstellern oder bekannten Sneaker-Marken, um spezielle Editionen mit DiamondDots anzubieten.
b. Kooperation mit Modezeitschriften oder Blogs, um das Produkt in redaktionellen Artikeln oder Styling-Tipps zu präsentieren.

In-Store-Promotion:

a. Platzieren Sie das DiamondDots-Display in prominenten Bereichen der Filialen, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu erregen.
b. Organisieren Sie Veranstaltungen oder Workshops in den Filialen, bei denen Kunden ihre Sneaker vor Ort dekorieren können.
c. Bieten Sie zeitlich begrenzte Rabatte oder Aktionen an, um den Kaufanreiz zu erhöhen.

Relevante Punkte, die die Entscheidung für das DiamondDots Display positiv beeinflussen können:

Steigerung der Verkaufszahlen: Das DiamondDots Display bietet ein innovatives Produkt, das das Interesse und die Neugier der Kunden weckt, was zu höheren Verkaufszahlen führen kann.

Produktdifferentiation: Durch das Angebot von DiamondDots können sich die Filialen von der Konkurrenz abheben und ein einzigartiges Einkaufserlebnis bieten.

Kundenbindung: Das personalisierte Dekorieren der Sneaker schafft eine emotionale Bindung zwischen Kunden und Produkt, was zu wiederholten Käufen und einer loyalen Kundenbasis führen kann.

Cross-Selling-Möglichkeiten: Das DiamondDots Display kann dazu führen, dass Kunden, die wegen der Sneaker-Dekoration in die Filialen kommen, auch andere Produkte entdecken und kaufen.

Umsatzsteigerung pro Transaktion: Kunden, die Sneaker mit DiamondDots dekorieren, benötigen zusätzliche Materialien, was zu höheren durchschnittlichen Transaktionswerten führen kann.

Aufmerksamkeitserregendes Marketing: Die visuelle Attraktivität der dekorierten Sneaker und das kreative Potenzial von DiamondDots können dazu beitragen, das Marketing für die Filialen zu stärken und neue Kunden anzulocken.

Markenimage: Durch das Angebot innovativer und kreativer Produkte wie DiamondDots kann das Unternehmen sein Markenimage als trendorientiert und fortschrittlich stärken.

Zielgruppenansprache: DiamondDots spricht verschiedene Zielgruppen an, darunter Modebewusste, Sneaker-Liebhaber und Eltern, was zu einer breiten Kundenbasis führen kann.

Positive Mundpropaganda: Begeisterte Kunden, die ihre dekorierten Sneaker zeigen, können dazu beitragen, das Produkt viral zu verbreiten und die Bekanntheit der Filialen zu steigern.

Kundenerlebnis: Das Dekorieren der Sneaker mit DiamondDots bietet Kunden ein interaktives und unterhaltsames Erlebnis, das den Einkaufsprozess aufwertet.

Produktinnovation: Die Einführung eines neuen Produkts wie DiamondDots demonstriert die Innovationskraft des Unternehmens und seine Fähigkeit, den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden.

Saisonale Nachfrage: DiamondDots bietet die Möglichkeit, Sneaker passend zu verschiedenen Jahreszeiten, Feiertagen oder besonderen Anlässen zu dekorieren, was zu saisonalen Verkaufsspitzen führen kann.

Erweiterung des Sortiments: Das Hinzufügen von DiamondDots ermöglicht es dem Unternehmen, sein Sortiment zu erweitern und neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Steigerung der Kundeninteraktion: Das DiamondDots Display fördert die Kundeninteraktion in den Filialen, indem es eine Aktivität bietet, die über das bloße Einkaufen hinausgeht.

Ausnutzung des DIY-Trends: Selbstgestaltung und DIY sind beliebte Trends, auf die DiamondDots aufbaut und die Nachfrage nach personalisierten Produkten bedient.

Erschließung neuer Kundensegmente: Das Angebot von DiamondDots kann das Unternehmen dazu befähigen, neue Kundensegmente anzusprechen, die bisher weniger an Sneakers interessiert waren.

Exklusivität: Durch das Platzieren des DiamondDots Displays in 4000 Filialen wird das Produkt breit verfügbar, aber gleichzeitig exklusiv für das Unternehmen und seine Kunden.

Zusätzliche Umsatzquelle: Das DiamondDots Display kann eine zusätzliche Einnahmequelle für das Unternehmen darstellen, indem es den Verkauf von Dekorationsmaterialien und Zubehör fördert.

Wettbewerbsvorteil: Indem das Unternehmen als eines der ersten in der Branche ein solches Display einführt, kann es sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Unternehmen verschaffen.

Kundentreueprogramm: Das Unternehmen kann ein Kundentreueprogramm einführen, bei dem Kunden Belohnungen für den Kauf von DiamondDots und den regelmäßigen Besuch der Filialen erhalten.

Mit diesem Marketingplan können Sie das DiamondDots Display erfolgreich in den 4000 Filialen platzieren und die Vorteile des Produkts maximieren, um den Umsatz und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

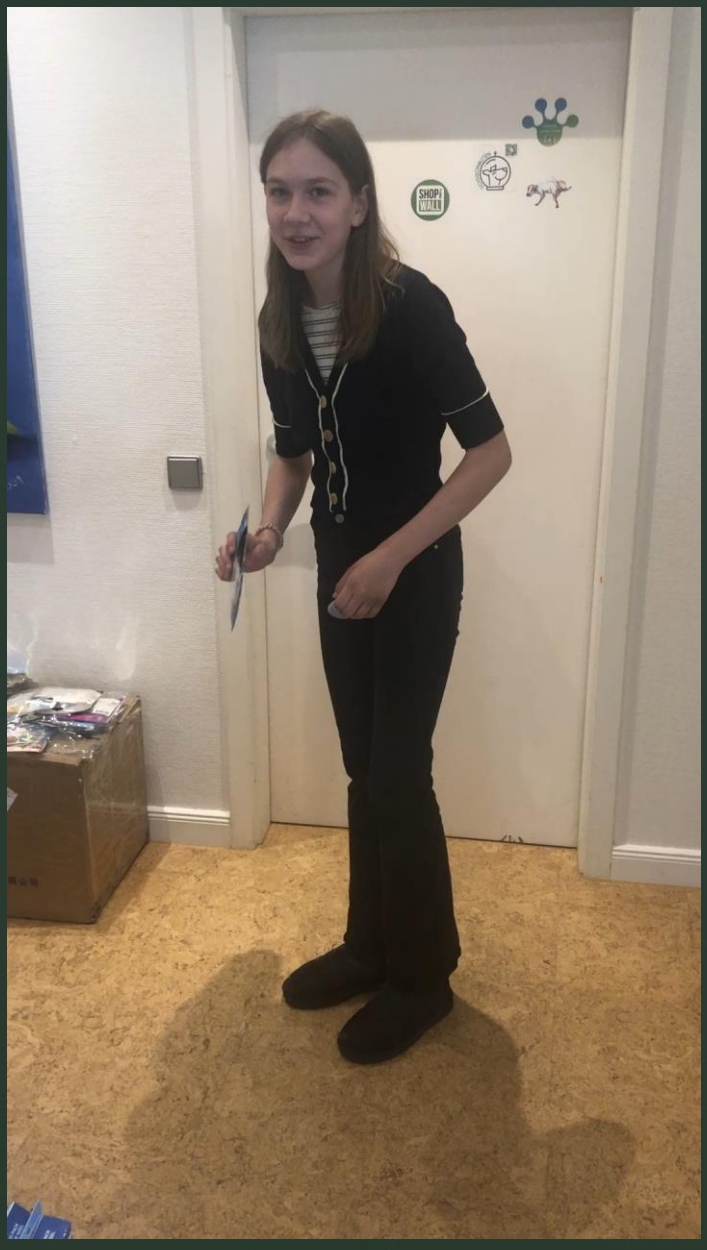
Unser Konzept kurz vorgestellt

Platz für Ideen

Aplikatorstift Schälchen und Silkongummi

DiamondDots Palette und Kleber

Rolling Stones

Wie heißt das? Diamond painting!

Dream on!

Displaylösung als Wandversion zum Aufhängen

Sterne setzen

Glitzer und Sternenstaub

SNEAKER DiamondDots

Finally…

Blumenmeer

Social Media Honey Pot

Greeting Cards

Kinder erreichen

Mach etwas mit Kindern

Weihnachten 2023 DiamondDots

Frosch fragt nach Fußball

Figuren sind möglich!

überreicht durch

Paty´s GmbH
Andreas Perschk
Geschäftsführer - Managing Director
Wellingsbuetteler Landstrasse 269
22337 Hamburg
Germany
Telefon +49 40 694598 11
Mobile +49 172 911 98 97
www.pattys.de
andreas.perschk@pattys.de