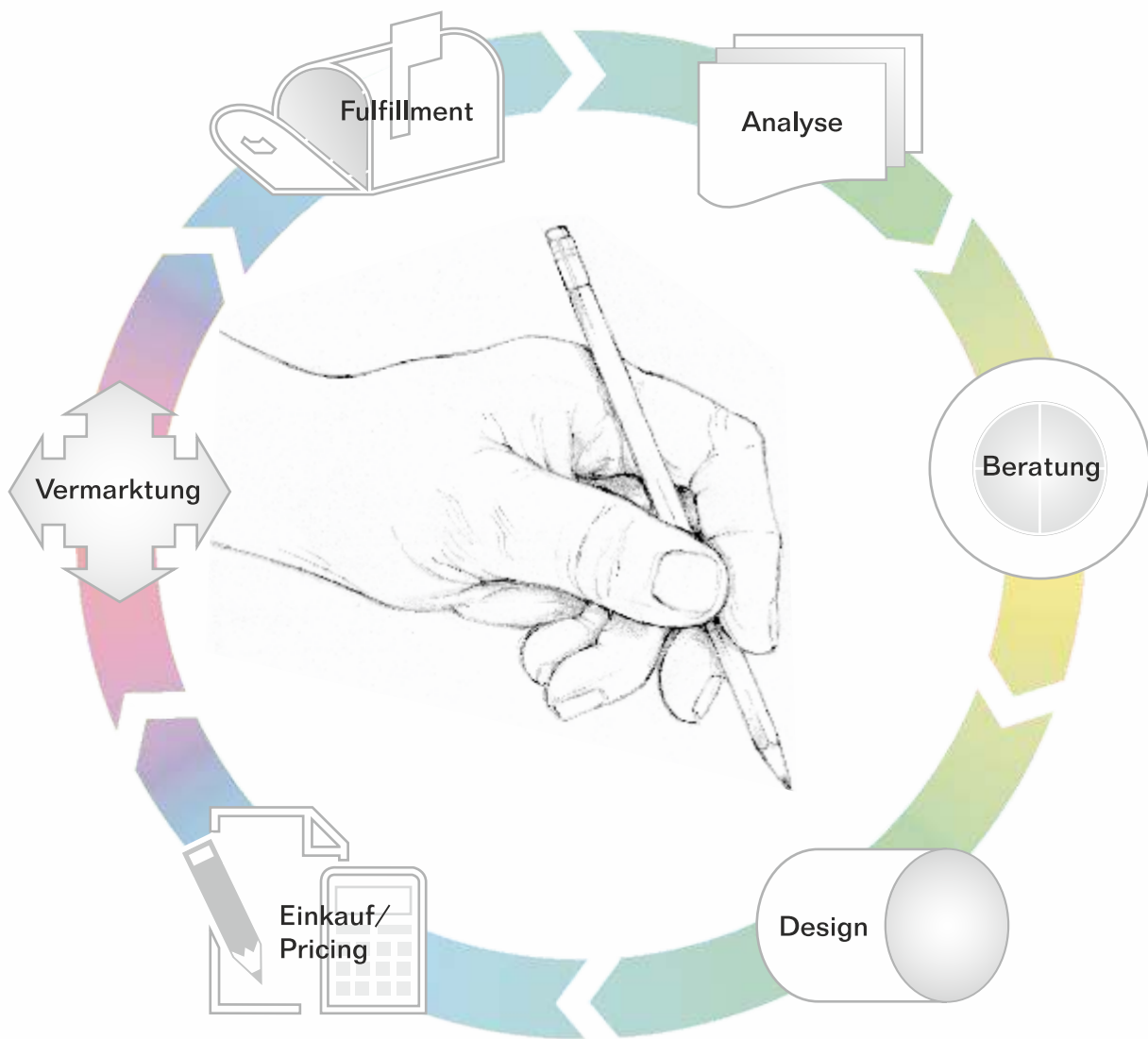




CONCEPT & DESIGN

CONCEPT & DESIGN



FULL-SERVICE AGENTUR FÜR
INDIVIDUELLES MERCHANDISING



Concept & Design ist ein Bereich von:

IVM Institut für Veranstaltungsmarketing und Kommunikation GmbH

Firmensitz:
Hauptstraße 103
69469 Weinheim

Verwaltung & Lieferanschrift:
Hauptstraße 159
69488 Birkenau

Tel: +49 (0)6201 / 29 41 - 0
Fax: +49 (0)6201 / 29 41 - 21
E-Mail: mail@ivm-net.de

INHALT

ТЪАНИ

Kontaktdaten	02
Einführung Merchandising	
• Vom Logo zur Marke	04
• Der Mehrwert Ihrer Marke	05
Analyse und Beratung	06
Design	07
Einkauf & Pricing	08
Vermarktung	09
Ihr Merchandising Online Shop	10
Fulfillment	11
Finanzierung	12
Werbepräsentate	13
Der Ablauf vom Vorhaben zum Kunden	14



Vom Logo zur Marke

In einer Welt, in der sich die digitale Präsenz von Marken und Kunden zunehmend mit der analogen Welt vermischt, unterliegt auch das Kundenverhalten einem radikalen Wandel. Kommunikationsfachleute sind sich weitgehend einig, dass eine Unternehmung nicht mehr einfach nur Kunden oder Mitglieder hat; entweder Sie haben „Fans“ oder Sie haben (bald) kein Geschäft mehr.

Um jedoch aus Kunden eingeschworene „Fans“ zu machen, müssen sie sich zu etwas bekennen können, das eine emotionale Bindung hervorruft. Gelingt das, sind sie die besten Markenbotschafter überhaupt. Hierzu ist die Auseinandersetzung mit dem Management einer Marke als Identifikationszeichen von großer Bedeutung.

Die gute Nachricht dabei ist: Jeder Verein und jedes Unternehmen hat grundsätzlich immer die Zutaten, um aus einem Logo eine Marke zu machen. Ob Hochwertigkeit, Erlebnis, Unterhaltung, Spaß oder Coolness, Merchandising-Artikel sind die „Hidden Champions“ der Marken-Kommunikation!

Gelungene Merchandising-Artikel machen Kunden und/oder Mitglieder zu Botschaftern Ihrer Marke. Ihre „Fans“ kaufen zum einen immer wieder Produkte Ihres Unternehmens, zum anderen äußern sie sich positiv über Ihr Unternehmen bzw. Verein.

Ein weitverbreitetes Vorurteil ist, dass Merchandising nur etwas für große Unternehmen oder Profi-Vereine wäre.

Doch gerade für kleinere Unternehmen und Vereine, die nicht über große Werbe-Etats verfügen, ist die Auflage eines attraktiven Merchandising-Programms eine Pflicht. Denn richtig angewandt, finanziert sich Merchandising nicht nur aus sich selbst heraus, es schafft auch noch zusätzliche finanzielle Mittel und verbreitet Ihre Markenbotschaft so effektiv, wie kaum ein anderes Werbemittel.

Auch ist bei kleineren Unternehmen und Vereinen die Identifikation der Kunden zum Anbieter durch persönliche Kontakte recht hoch, was den Verkauf von Merchandising-Artikeln zusätzlich begünstigt.



Abbildungen © by KHK GmbH / Victorinox AG / IVM GmbH / Mahlwerck Porzellan GmbH

Der Mehrwert Ihrer Marke

Merchandising-Artikel sind Kommunikationsmedien von sehr hoher Effizienz. Sie erzielen in der Regel deutlich höhere Verkaufspreise als ähnliche Produkte ohne Veredelung durch die Kernmarke. Mit anderen Worten: Mit Merchandising-Artikeln werben Sie nicht nur hochwertig für Ihr Unternehmen oder Ihren Verein, es ist vielmehr eine Strategie, bei der Sie mit Ihrer Werbung zusätzlich Geld verdienen.

Leider gehen auch bei diesem Thema viele Unternehmen einen falschen Weg. Merchandising bedeutet gerade nicht, dass man einfach ein paar Artikel einkauft, sein Logo darauf klebt und sie dann erfolgreich weiterverkauft.

Merchandising bedeutet, dass man den Kern seiner eigenen Marke mitsamt den positiven Emotionen, die damit einhergehen, auf andere Produkte überträgt.

Damit durchläuft ein Merchandising-Artikel den gesamten Marketing-Mix (Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik) und muss genauso ernst genommen werden, wie Ihre Kernmarke selbst.

Merchandising-Artikel Ihrer Marke müssen Ihren eigenen Produkten oder Leistungen ebenbürtig sein!

Sie nutzen somit den Mehrwert Ihrer Marke, wodurch Ihre Unternehmung klar an Attraktivität gewinnt. Professionell umgesetzt sind Merchandising-Artikel von großem Nutzen für Ihr Unternehmen oder Ihren Verein:

- Die Bekanntheit Ihrer Marke wird erhöht;
- Ihre Kunden signalisieren mit Ihren Merchandising-Artikeln die Zugehörigkeit zu Ihrem Unternehmen/Verein. Dadurch wird die Identifikation mit Ihrer Marke und somit die Kundenbindung gesteigert („mein Verein“);
- der Erwerb von Merchandising-Artikeln suggeriert die Teilhabe an Ihrem Erlebnisumfeld, die dem Besitzer Prestige und Anerkennung als Trendsetter einbringen können („hat nicht jeder“ / „bekommt man nicht überall“ / „war nicht billig“);
- hochwertige Merchandising-Artikel verstärken den Eindruck einer guten Gesamtmarke, was sich positiv auf Ihr Image und somit auf die Attraktivität Ihres Kernangebots auswirkt;
- gerade in einem von starker Konkurrenz geprägten Umfeld (wie z.B. Freizeitmarkt oder Sportvereine) werden über eine attraktive Positionierung Ihrer Marke durch Merchandising-Artikel Wettbewerbsvorteile erzielt;
- Ihre Werbekosten werden drastisch reduziert.



Es geht um Ihre Marke

Das erste Gespräch führen wir mit Ihnen nicht über Merchandising, sondern über Ihr Unternehmen.

Schließlich soll ein Merchandising-Programm aufgelegt werden, das individuell auf Sie zugeschnitten ist. Dazu müssen wir Sie bzw. Ihr Unternehmen genau kennen lernen.

Von Relevanz sind dabei folgende Punkte:

- Unternehmens- bzw. Vereinsgröße;
- potentielle Größe der Kundengruppe für Merchandising;
- Kunden- bzw. Mitgliederstruktur (Zielgruppe);
- Unternehmensauftritt (Corporate Design);
- Wettbewerbsumfeld;
- bestehendes Material wie Grafiken, Werbemittel etc.;
- Gewünschtes und tatsächliches Image;
- Kommunikationsziele.

In der Regel ergibt sich bereits aus diesem Gespräch eine grobe Leitlinie, wie ein Merchandising-Programm gestaltet werden sollte.

Dabei eignet sich nicht jedes Produkt, und manches Unternehmen ist auch nicht auf dem Stand, dass die Auflage eines Merchandising-Programms Sinn ergibt.

Für uns ist dabei entscheidend, dass Sie Ihre Merchandising-Artikel erfolgreich verkaufen und somit Ihre Ziele erreichen. Hier ist es wichtig, Sie über Absatzmöglichkeiten, Positionierung, Kommunikationsmaßnahmen und Preisgestaltung zu beraten. Auch eine Einschätzung Ihres Unternehmensauftritts insgesamt ist hierbei von Belang.

Natürlich möchten wir Sie als Kunden gewinnen. Doch wir sind nur dann erfolgreich, wenn auch Sie die eingekaufte Ware innerhalb eines angemessenen Zeitraums weiterverkaufen. Daher ist eine realistische Einschätzung unsererseits in unserem eigenen und auch in Ihrem Interesse.



Wenn Alles mit Allem zusammenhängt

Das Design ist das Herzstück der Merchandising-Entwicklung, denn hier fließen alle Erkenntnisse und Beschlüsse aus Analyse und Beratung zusammen.

Die Aufgabe der Designer ist es, ausgewählte, zielgruppenspezifische Produkte so zu veredeln, dass gewünschtes Image und Hochwertigkeit perfekt transportiert werden und somit unverwechselbare Markenartikel entstehen.

Hierzu benötigt man eine Menge Know How in Bezug auf Grafik-Design, Druck- und Veredelungstechnik, Material-Mix und Verpackungslösungen.

So erstellen wir in Zusammenarbeit mit erfahrenen Lieferanten von Qualitätsprodukten eine, auf Sie zugeschnittene Merchandising-Linie, die unverwechselbar zu Ihrem Unternehmen passt.

Mit Abschluss der Entwicklung erhalten Sie ein "Brandbook" von uns zur Freigabe vorgelegt. Dieses enthält alle Produktentwicklungen, grafisch aufbereitet und ggf. mit Mustern versehen, sodass Sie eine abschließende Entscheidungsgrundlage haben, welche Merchandising-Artikel von Ihnen auf den Markt kommen sollen.

Erst jetzt wird die Produktauswahl verbindlich vorgenommen, um eine aussagekräftige Kalkulation vornehmen zu können.

Somit haben Sie bis zuletzt die Möglichkeit, Änderungswünsche zu veranlassen oder Produkte auszutauschen.



Ihr Gewinn ist kein "Glücksspiel"

In Einkauf und marktgerechter Preiskalkulation steckt Ihr Gewinn. Doch lauern in beiden Feldern Stolpersteine, die ein potentiell einträgliches Merchandising-Programm zu einem Verlustgeschäft machen können.

Im Einkauf ist es unser Ziel, bei jeder Stückzahl das optimale Verhältnis zwischen Einkaufspreis und Qualität der Ware zu finden. Hierzu bedarf es nicht nur umfangreicher Marktkenntnisse sondern auch guter Kontakte zu leistungsfähigen Herstellern oder Importeuren.

"Made in Germany" oder "Made in Europe" kann ein wichtiges Verkaufsargument sein. Wir verfügen über teilweise langjährige Kontakte zu vielen europäischen Herstellern. Doch bei manchen Artikeln ist der Preisunterschied so immens, dass dieses Argument nicht mehr gilt. Hierzu haben wir ein Vertrags-Büro in Hong Kong, mit dem wir seit über 20 Jahren zusammenarbeiten und auf das wir bei Bedarf für unsere Kunden zurückgreifen können.

Sind die richtigen Artikel gefunden und die Einkaufspreise ausgehandelt, beginnt die Kalkulation.

Kosten für Verpackung, Versand, Werbung sowie zu zahlende Abgaben und Steuern müssen detailliert aufgeführt werden. Danach kommt die Frage, was für ein Verkaufspreis für die Ware erzielt werden kann. Hierzu muss das Preisgefüge der Artikelgruppe recherchiert und der betreffende Artikel darin preislich richtig positioniert werden.

Am Ende erhalten Sie die komplette Kalkulation mit "Unverbindlicher Preisempfehlung", "Aktionspreis" und "Lagerräumungspreis", damit Sie immer die Kontrolle über Ihre zu erwartenden Einnahmen haben.

Natürlich ist es immer Ihre Entscheidung, zu welchem Preis Sie die Ware verkaufen, wir sprechen lediglich Empfehlungen aus, die auf Erfahrung und Recherche beruhen.

Nach Kalkulation und finaler Freigabe durch Sie werden die Produkte verbindlich bestellt.



Erzählen Sie es Ihren Kunden

Die erfolgreiche Vermarktung von Merchandising-Artikeln ist nicht zuletzt eine Frage der richtigen Inszenierung.

Qualität und Hochwertigkeit müssen auch in der Kommunikation zum Kunden gekonnt dargestellt werden. Diese Präsentation bezieht sich auf Wort, Bild und den Ort des Verkaufs. Das betrifft sowohl einen Verkaufsstand wie auch einen Online-Shop. Selbst wenn Sie Ihre Produkte "nur" in einer Vitrine darstellen, muss diese Präsentation Hochwertigkeit ausstrahlen.

Denken Sie daran, Ihr Unternehmen hat ein Image oder fachsprachlich eine "Story", die durch Ihr Merchandising erzählt werden muss. Kommunikationsfachleute sind "Storyteller", die es verstehen, Ihr Image verbal und nonverbal darzustellen.

Auch hierbei erhalten Sie von uns Handlungsempfehlungen für die Kommunikation.

Auf Wunsch gestalten und produzieren wir auch Ihre Kommunikationsmittel:

- Flyer;
- Prospekt;
- Plakat;
- Rollups und andere Aufsteller;
- Werbe-Filme (geeignet für den Einsatz im Internet);
- Audio-Spots;
- Verkaufsstand (Rückwand, Theke, Vitrine).

Des weiteren können wir Ihr Verkaufspersonal auf das Merchandising-Programm schulen (Produkt- und Verkaufsschulung) oder geschultes Personal zur Verfügung stellen.

Schließlich erstellen und pflegen wir bei Bedarf Ihren Online-Shop (siehe folgende Seite).

Das alles erhalten Sie zu außergewöhnlich günstigen Konditionen im Rahmen eines Gesamtauftrags.



IHR MERCHANDISING ONLINE SHOP

IHR MERCHANDISING ONLINE SHOP

Verkaufen Sie Ihr Merchandising rund um die Uhr

Konsumentenverhalten ist heute automatisch auch digital. Viele Kunden schauen sich vor Ort ein Produkt an und bestellen es dann bequem „im Netz“.

Hierbei ist es wichtig, dass Ihr Webshop im „Responsive Webdesign“ gestaltet ist. Das bedeutet, dass der Shop für jeden Besucher optimal dargestellt wird. Unabhängig davon, ob man darauf von einem Desktop-Computer, Notebook, Tablet oder Smartphone zugreift. Die Webseite passt sich dynamisch der jeweiligen Bildschirmgröße an und behält ihren Funktionsumfang.

Ein eigener Web-Shop ergibt bereits ab 10 Produkten Sinn.

Doch die Erstellung und Pflege eines Online Shops erfordert Zeit und Know How - das hat nicht jeder Merchandising Anbieter zur Verfügung. Hier haben wir eine angenehme Lösung für Sie.

Unser Agentur-Partner „fRitZ Webdesign“ ist seit vielen Jahren ein Profi, wenn es um die Erstellung von Webseiten und Online-Shops geht.

Auf Wunsch erstellen wir Ihnen einen professionellen Online Shop zum Festpreis und kümmern uns um dessen Pflege, sodass Ihr eigener Webshop genauso hochwertig erscheint, wie Ihre Merchandising Produkte.

Dabei lassen wir Sie auch bei den AGB und Bezahlungsmöglichkeiten nicht allein.

Um für Sie die Ausgaben für den Online Vertriebsweg überschaubar zu halten, erhalten Sie Ihren Online Shop inklusive 12 monatiger Service-Pauschale zu einem attraktiven Festpreis.



Lassen Sie verpacken und versenden

Viele potentielle Anbieter von Merchandising-Artikeln möchten ihren Kunden die Produkte auch in einem Online Shop präsentieren. Dabei stellt sich dann oft die Frage, wer die Abwicklung einer Bestellung, also Verpackung und Versand, vornehmen soll.

Hier bieten wir Ihnen als unseren Kunden an, diese Aufgabe für Sie zu übernehmen. Die meisten Kosten werden hierbei auf den Artikel umgelegt, das heißt, dass diese Dienstleistung erst dann etwas kostet, wenn der bestellte Artikel "in die Hand" genommen werden muss. Der größte Teil dieses Aufwands kann über die Versandkostenpauschale dem Endkunden weiterberechnet werden, sodass der finanzielle Aufwand für Sie sehr gering ausfällt.

Lediglich eine geringe Pauschale für die Einlagerung der Artikel wird erhoben und richtet sich nach dem Umfang der Ware.

Bei unseren textilen Standard-Produkten, die direkt in unserem Haus veredelt werden, fallen nicht einmal Lagerkosten an - die Dienstleistung wird dabei so kalkuliert, dass sie vollkommen kostenneutral für Sie bleibt.

Für Kunden, die einen Warenwert von 50.000,00 € pro Jahr zu organisieren haben, empfehlen wir unser Partnerunternehmen "Versandmanufaktur".

Diese übernehmen auf Wunsch das komplette Fulfillment für Sie. Von der Einlagerung der Ware, über Bestellannahme, Fakturierung bis hin zu Versand und Retourenmanagement - zuverlässig, professionell und transparent.

Natürlich übernehmen wir für Sie die komplette Abwicklung mit unserem Partnerunternehmen.



Umsatz mit Liquidität von einem starken Partner

Oftmals spielt die Frage der Finanzierung eines Merchandising-Programms für unsere Kunden eine große Rolle.

Je nach Volumen kann der Einkauf der Ware die Liquidität eines Unternehmens belasten. Hierzu bieten wir in Zusammenarbeit mit einer Bank einen attraktiven Service an.

Ab einem Einkaufsvolumen in Höhe von 10.000,00 € netto haben Sie die Möglichkeit, eine Finanzierung über den Bankpartner abzuwickeln.

Hierzu werden bei Interesse Ihre Kontaktdaten von uns an den Bankpartner weitergeleitet und ein Berater des Instituts wird sich mit Ihnen in Verbindung setzen, um einen telefonischen oder persönlichen Gesprächstermin zu vereinbaren.

Das bedeutet für Sie, dass Sie uns als Ihre Merchandising-Agentur keine finanziellen Informationen geben müssen und wir diese Daten auch nicht von dem Bankpartner erhalten. Alle Gespräche laufen vertraulich zwischen Ihnen und dem Bank-Berater.

Dieser erarbeitet mit Ihnen eine individuelle Lösung für die Finanzierung Ihres Merchandising-Programms.

Die Vorteile sprechen für sich:

- Individuelle und persönliche Beratung eines Finanzierungsprofis aus Ihrer Nähe;
- Laufzeiten von 12 bis 84 Monaten;
- Jederzeit Sondertilgungen möglich;
- Schnelle Entscheidungswege;
- Zusatzleistung eines Geschäftskontos mit vielen Extras für Sie.

Nach vielen Gesprächen sind wir von der Leistungsfähigkeit des Bankpartners überzeugt und bieten Ihnen so eine Option für Ihre Finanzierung

Dieser Service ist für Freiberufler, Gewerbetreibende und juristische Personen (z.B. GmbH) möglich.

(Stand 05/2017)



Die hohe Kunst des stilvollen Schenkens

Werbepräsente unterscheiden sich in einem wichtigen Punkt von Merchandising-Artikeln: Sie werden dem Kunden geschenkt und nicht von diesem gekauft.

Auch die Abgrenzung zum Streuartikel oder Give-Away sollte man sich bewusst machen: Das Give-Away sagt zum Empfänger: "Hallo, ich bin da, denk mal an mich!". Das Werbepräsent dagegen signalisiert eine Wertschätzung für den Kunden, ist ein "Dankeschön" für einen großen Einkauf oder eine Kundenempfehlung. Oder aber es wird als besonderes Geschenk für Jubiläen, Geburtstage und andere Familienfeiern von Ihrem Unternehmen bzw. Verein eingesetzt.

Hochwertige Werbepräsente sind immer ein kleines Kunstwerk, das sowohl die Qualität des Schenkenden als auch die Wertschätzung für den Beschenkten deutlich machen muss - eben etwas ganz Besonderes.

Das bedeutet noch höhere Exklusivität als bei Merchandising-Artikeln, viel geringere Auflagen als bei Give-Aways und trotzdem noch akzeptable Einkaufspreise.

Einsatzgebiete für Werbepräsente sind:

- Prämien für Kundenwerbung (Empfehlungen);
- "Dankeschön" für Großkunden;
- Auszeichnungen für besondere Leistungen der Mitarbeiter;
- langjährige Mitgliedschaften;
- Präsente für Geschäftspartner, Sponsoren und Kunden zu feierlichen Anlässen.

Lassen Sie uns bei Bedarf darüber sprechen, eventuell werden Sie überrascht sein, wie viel man mit klugem Einkauf, gekonntem Design und geschickter Inszenierung erreichen kann.



ARBEITSABLAUF

ARBEITSABLAUF

Vom Vorhaben zum Kunden



Zusatz-Optionen:



Finanzierung Ihres Starter-Kits über unsere Partner-Bank
(siehe Seite 12).

fRitZ webdesign.
...wir machen Internet! www.design-fritz.de

Erstellung und Pflege Ihres Online Shops von unserem Partner "fRitZ webdesign"
(siehe Seite 10).



Komplette Logistik-Lösung von unserem Partner "Versand Manufaktur".
(siehe Seite 11).



INSTITUT FÜR VERANSTALTUNGSMARKETING UND KOMMUNIKATION GMBH



IVM Institut:

- Markenkommunikation
- European Masters Management



IVM Concept & Design:

- Merchandising Agentur
- hochwertige Werbepräsentate

