

Case Study: "Schöner Wohnen – Polarweiss" Fußball-Roadshow

Aktionszeitraum: März bis Juli 2016
Location: bundesweit indoor/outdoor
Typ: POS Promotion

SCHÖNER
WOHNEN
Polarweiss



KICKEN
POLARWEISS



Briefing

Der Kunde trat mit folgenden Kriterien im Rahmen einer Ausschreibung an uns heran:

- POS-Promotion mit **50 Einzelevents**
- Location: Baumärkte im gesamten Bundesgebiet (Akquise durch Key-Account Manager des Kunden)
- Zeitraum **5 Monate**
- Gesamter Aufbau im „Schöner Wohnen – Polarweiss“ Corporate Design
- Gewinnspiel basierend auf dem Produkt „Schöner Wohnen – Polarweiss“
- Mehrwert der Aktion als Anreiz für die Teilnahme der Baumärkte
- 5 h Aktionszeit je Einsatzort
- Indoor und outdoor einsetzbar
- Hohe Teilnehmerzahl
- Kurze Auf- und Abbauezeiten
- Fußball-Bezug



Das Aktionsmodul

Basierend auf diesen Kriterien wurde das "elektronische und interaktive Fußballtor" als Aktionsmodul ausgewählt.

- Kick-Point elektronisches Fußballtor
- Messung von Schussplatzierung (Geschwindigkeit zusätzlich möglich, aber hier nicht sinnvoll)
- Kundenindividuelle Spielvariante
- Schießen auf reales Fußballtor
- Spieldarstellung am Bildschirm, Einbindung beliebiger Grafiken
- Echtzeit Schussauswertung
- Ausdruck von Urkunden im Kundendesign
- Spieldauer pro Spieler ca. 30 Sekunden
- Wetterunabhängig
- Zahlreiche verschiedene Werbeflächen und -medien

Konzeption

Im Detail

- Breite Zielgruppe: Im Wettbewerb entscheidend ist primär die Schussplatzierung und sekundär die Schusskraft, was den Kick-Point auch für **ganze Familien** zum idealen Promotion-Modul macht
- Unique: Im Gegensatz zu anderen Fußballaktionen stellt dieses Aktionsmodul etwas neues für die meisten Besucher dar und erzeugt so zusätzliche Aufmerksamkeit
- Problemlos auf einer 8x3m großen Fläche indoor bzw. 8x5m Fläche outdoor einsetzbar
- Auf einem Bildschirm wird jeder Schuss und dessen Platzierung noch einmal virtuell dargestellt, was zusätzliche Aufmerksamkeit **der Zuschauer** schafft und die Aktion selbst attraktiver macht
- Sicherheit: Eine hochwertige Traversenkonstruktion(4x4x3m) sorgt dafür, dass keine Gefahr durch geschossene Bälle für Personen und Einrichtung in der Location besteht.

Konzeption

Im Detail

- **Branding:** in dieser Aufbauvariante stehen Ihnen alleine ca. 25m² Werbefläche nur für Banner zur Verfügung
- Promoter-Kleidung, Promotiondes, Zelt (für outdoor-Einsätze), Giveaways, Roadshow-Fahrzeug komplettiert die Präsentation im Corporate Design
- Setup: Aufbau in max. ca 1,5h, Abbau 45min; 230V/16A Strom benötigt
- Komplette Umsetzung im Full-Service
- Dokumentation jedes einzelnen Veranstaltungstages

Umsetzung

Key-Facts

- Durchschnittlich ca. 200 Teilnehmer je 5stündiger Aktion
- Über 20.000 gefahrene Kilometer im „Schöner Wohnen – Polarweiss“ Roadshow-Fahrzeug
- Allein das Key-Produkt „Schöner Wohnen – Polarweiss“ wurden in verschiedenen Gebinde-Größen über 700 mal im Rahmen des Gewinnspiels verteilt
- Durchweg Zufriedenheit der teilnehmenden Baumärkte und des Kunden mit der Durchführung der POS-Promotion-Aktionen, dokumentiert durch laufende Projekt-Evaluation

