



Case Study: “NIKE Firmament Supernova Store” Neueröffnung BIKINI-Center Berlin

Aktionszeitraum: 6 Wochen durchgehen

Location: Bikini-Center Berlin

Typ: POS-Fußball-Salespromotion

Briefing

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

- POS-Fußball-Promotion mit Einbeziehung der Sport-Produkte des Kunden
- Location: Bikini-Center Berlin
- Zeitraum **6 Wochen durchgehend**
- Aktionszeit parallel Öffnungszeiten
- Gesamter Aufbau im Corporate Design des „BIKINI-Centers“
- Onlineanbindung des gesamten Wettbewerbs
- Tages Wettbewerb; 3 Gewinner bekommen exklusive Ware
- Mehrwert der Aktion für „Nike“ und das „BIKINI-Center“
- Indoor auf einer Aktionsfläche
- Hohe Teilnehmerzahl
- Schulung von Personal vor Ort für Eigenbetrieb
- Sport-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)
- 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
- Online-Anbindung
- Echtzeit-Tabelle

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
- Teilnehmer können bereits am **POS** Sportschuhe in Aktion austesten
- 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
- Tagesbesten gewinnen exklusive Ware
- Echtzeit-Tabelle auf großem Screen im Eingangsbereich des Shops
- Online-Anbindung des gesamten Wettbewerbes

Konzeption

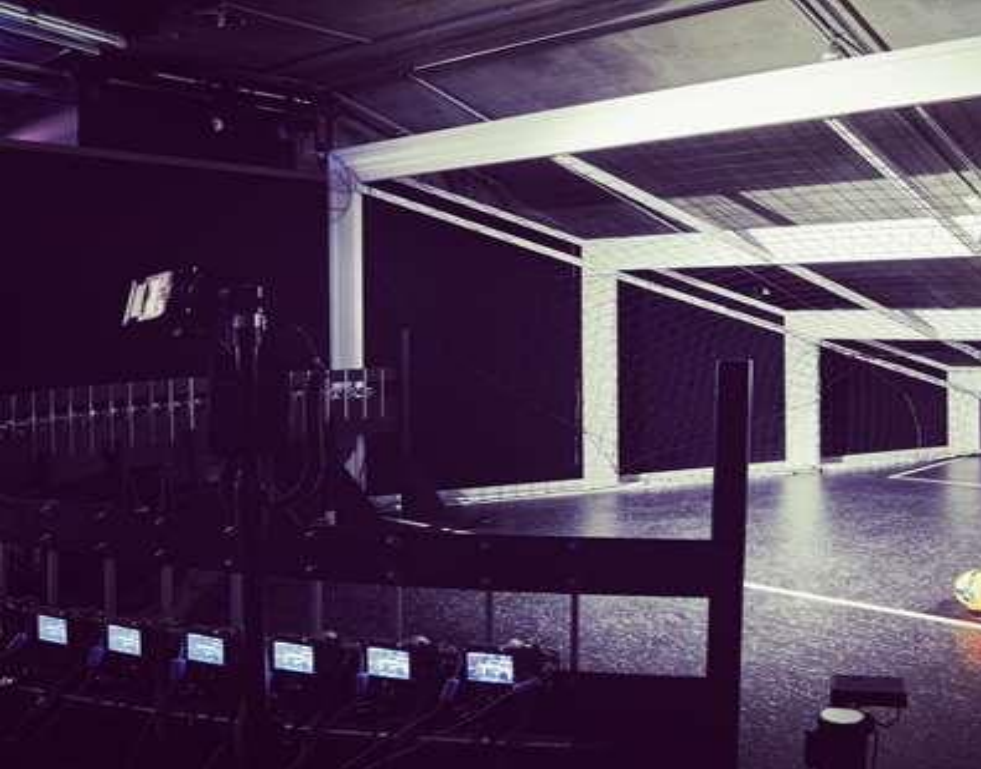
Im Detail

- 3x4 m als Teil der Shop Architektur
- Die einzigartige Shop Architektur wurde fachgerecht mit Netzen versehen, die sich in das Design des Shops nahtlos eingefügt haben
- Promoter-Kleidung rundet die Markeninszenierung im Corporate Design ab
- Installation: ca. 4 h einschließlich Schulung Personal vor Ort
- lediglich 230V/16A Stromanschluss vor Ort benötigt
- 24/7 Technical Support über Veranstaltungszeitraum
- Komplette Umsetzung im Full-Service
- Dokumentation jedes einzelnen Veranstaltungstages

Umsetzung

Key-Facts

- Durchschnittlich ca. 200 Teilnehmer je Aktionstag
- Größte Aufmerksamkeit im „BIKINI-Center“ nicht zuletzt wegen der Echtzeitbestenliste im Eingang des Centers
- Komplette Zufriedenheit des „NIKE Concept-Stores“, des „BIKINI-Centers“ sowie der Kunden und Teilnehmer
- Große Aufmerksamkeit durch Internet-Anbindung des Wettbewerbes
- Reibungsloser Betrieb durch geschultes Personal nach Kick-Point Schulung



Impressionen