

# SEBASTIAN RETZ

SOME THINGS ARE SPECIAL



## KAMPAGNE: ON-OFFLINE STORE

SEBASTIAN RETZ FÜR BRANDON

KAUF DICH GLÜCKLICH! ÜBERFÜLLTE KAUFHÄUSER, DAS ANGEBOT RIESIG, ALLES AN- UND AUSPROBIEREN – UNMÖGLICH. DER EINZELHANDEL SETZT ZUM LEIDWESEN DER KUNDEN AUF MASSE STATT QUALITÄT. INDIVIDUALITÄT ODER PERSÖNLICHKEITSENTFALTUNG? FEHLANZEIGE. SICH FUNDIERT INFORMIEREN ODER IN DER MITTAGSPAUSE IM GEDRÄNGE EINEN ÜBERBLICK ERHALTEN? AUSGESCHLOSSEN. DOCH WAS WÄRE, WENN SICH DIE SHOPPING-TORTUR ZUR AUFREGENDEN CUSTOMER JOURNEY WANDELT? AUSPROBIEREN OHNE ANPROBIEREN, KAUFEN OHNE ZEITDRUCK? EINE VIRTUELLE KOMBINATION AUS SHOPPING UND LIVING MACHT ES MÖGLICH: OFFLINE SHOPPING IM ON-OFFLINE STORE HEISST DIE ZUKUNFT DES EINKAUFENS. HIER BETRETEN KUNDEN EINEN RAUM OHNE REIZÜBERFLUTUNG. STATT ÜBERFÜLLTER LADENFLÄCHEN WARTEN EINZELNE HIGHLIGHTS AUF FLEXIBLEN SHELVES AUF EINE ANPROBE. VOM POINT OF SALE ZUM POINT OF EXCITEMENT: IN ZUSAMMENARBEIT MIT BRANDON ERARBEITETE ICH EIN KONZEPT, DAS MAXIMALE CONVERSION-RATE ERZIELT UND KUNDEN EIN EINZIGARTIGES KAUFERLEBNIS BIETET. VIRTUELL AUFBEREITETE MARKENKOLLEKTIONEN IN EINEM ONLINE-KATALOG PRÄSENTIEREN ÜBERSICHTLICH EIN VIELFÄLTIGES ANGEBOT. NACH AUSWAHL DES WUNSCHPRODUKTS ERFOLGT EINE BEQUEME ANPROBE IM VIRTUAL FITTING ROOM. BEFINDEN KUNDEN DIE PRODUKTE FÜR GUT, ERHALTEN SIE EINEN BELEG UND IM TAUSCH DAFÜR IHR PRODUKT ÜBER DEN VERSANDWEG. IMAGINÄRE SPIEGEL, PERSONALISIERTER WELCOME SCREEN UND MERCHANDISING AREAS UNTERSTREICHEN DEN ON-OFFLINE CHARAKTER – BREAKFAST BISTRO, COFFEE CLUB UND LIVING LOUNGE ERSCHAFFEN EINE VIRTUELLE WELT MIT WOHLFÜHLATMOSPHÄRE. DABEI VERÄNDERT SICH DAS ERSCHEINUNGSBILD DES STORES MIT DEM WECHSEL DER PRODUKTE, ANALOG ZUR JAHRESZEIT. VORTEIL FÜR KUNDEN? STETS DEN TREND IM BLICK UND KEIN PRODUKT MEHR VERPASSEN. DER ERSTE ON-OFFLINE STORE ERÖFFNET IM MÄRZ 2021.