

EYES

Enlarging Youth Entrepreneurial Spirit

Modul: Pop-up: Ausstellungen und Räume



(Photo by RBNRAW on Unsplash)

Marketing für Pop-up-Stores

2019-1-FR01-KA202-062219

This Project has been funded with support from the European Union.

This document and all its content reflect the views of the author therefore the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Schritt 1 Überblick der möglichen Marketingstrategien

Denken Sie über die folgenden drei Bereiche nach und entscheiden Sie, welchem davon Ihre Marketingstrategie folgen wird. Vergessen Sie nicht, dass Sie alle drei nutzen können, aber wenn Ihre Ressourcen begrenzt sind, ist es besser, sich auf eine Strategie zu konzentrieren.

Es gibt drei wichtige Marketingstrategien, die oft für Pop-up-Stores verwendet werden:

- Soziale Medien,
- Traditionelles Medienmarketing und
- Guerilla-Marketing.

Schritt 2 Marketingstrategie Soziale Medien kennenlernen

Mit all den verschiedenen Plattformen, die zur Verfügung stehen, kann Social Media Marketing zunächst entmutigend wirken. Deshalb ist es wichtig, einen Kalender für Ihre Social - Media-Strategie zu erstellen, in dem alle Plattformen aufgeführt sind, auf denen Sie aktiv sein wollen. Ob Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest oder Tumblr - ein solcher Kalender mit den Veröffentlichungsterminen macht alles überschaubarer.

Die Auswahl des richtigen Social-Media-Kanals ist entscheidend. Letztendlich kommt es darauf an, Ihr Publikum zu verstehen und zu entscheiden, welche Kanäle Sie am besten für die Zielgruppe nutzen. Die gleiche Nachricht kann für jedes soziale Medium etwas anders geschrieben werden. Vielleicht haben Sie auf Facebook einen lockereren Stil und als auf LinkedIn?

Eine der vielleicht wichtigsten Social-Media-Strategien ist die Wahl des richtigen Hashtags. Auch wenn es übersehen wird, schafft der richtige Hashtag Einheitlichkeit in Ihrer Multi - Channel-Kampagne und gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihre wichtigsten Kunden zu verfolgen, Erfolg zu messen und mit ihnen in Kontakt zu treten.

Schritt 3 Marketingstrategie Traditionelles Medienmarketing kennenlernen

Um traditionelle Medien zielgerichtet einzusetzen, muss man zwei Dinge beachten:

- Erleichtern Sie den Medien (z.B. Zeitungen, Pressedienste, Radiosender, etc.) die Arbeit, indem Sie Inhalte (z.B. Pressemitteilungen) vorschlagen, die diese verwenden können
- Kennen Sie deren Veröffentlichungszeitpunkte: Für lokale Printmedien etwa zwei Monate vor der Veranstaltung und für Online -Medien ca. zwei Wochen vorher Kontakt aufnehmen.

Stellen Sie außerdem sicher, dass Sie keine allgemeinen E-Mails mit einer Pressemitteilung verschicken. Erstellen Sie stattdessen eine persönliche und gezielte Nachricht für jedes Medienunternehmen, basierend auf den Themen, über die sie berichten und den Interessen ihrer Leser.

Schritt 4 Marketingstrategie Guerilla-Marketing kennenlernen

Guerilla-Marketing ist ein alternativer Werbestil, der unkonventionelle Marketingstrategien, hohe Energie und Fantasie einsetzt. Ziel ist es, potenzielle Kunden zu überraschen, einen unvergesslichen Eindruck zu hinterlassen und eine große Menge an Social Buzz (z.B. Neugier, Begeisterung) zu erzeugen. Diese Marketingstrategie eignet sich hervorragend, wenn sie in einem stark frequentierten Bereich (z.B. Fußgängerzone) eingesetzt wird.

Erstellen Sie individuelle Kartenaufsteller mit einer klaren Call-to-Action Botschaft und einem Gutscheincode, um sie zu verteilen oder in nahegelegenen Geschäften mit einer ähnlichen Klientel wie Ihrer Zielgruppe zu platzieren.

Touristen sind immer auf der Suche nach etwas Spannigem, das sie entdecken und mit nach Hause nehmen können, wenn sie einen neuen Ort besuchen.

Wo könnten Sie außerdem mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt treten? Finden Sie es heraus. Auch wenn Sie über den Tellerrand schauen, sollten Sie sich an Ihre Ziele und den Lebensstil Ihrer Zielgruppe halten.

Letztendlich müssen Sie keine bekannte Marke sein, um Beziehungen zu Fans und Kunden aufzubauen und erfolgreich zu sein. Das Wichtigste ist, dass Sie bereit sind, Spaß zu haben, und dass Sie offen und bereit sind, die verschiedenen Möglichkeiten zu nutzen, die Pop-ups für Ihr Unternehmen öffnen können.

Schritt 5 Eigene Marketingstrategie wählen

Let's go!