

## 360 Grad Kampagne im Vernetzten Laden am Beispiel vom Samsung S7

Gute Nachrichten für Hersteller! Wir platzieren im vernetzten Laden über alle zur Verfügung stehenden Werbemedien hinweg die gleiche Werbebotschaft und bieten Herstellern so die einzigartige Möglichkeit, Endkunden mit ihren Aktionen direkt am PoS abzuholen. Wichtig und gut ist hier vor allem, dass von allen Seiten die gleiche Werbebotschaft zentral gesteuert wird. Eine echte 360 Grad Kampagne eben.

### Werben aus allen Richtungen

Wir bieten seit Herbst 2016 Herstellern die einzigartige Möglichkeit, Endkunden über unsere 360 Grad Kampagne direkt am PoS zu erreichen. Das bedeutet also über unseren brodos.net Kiosk (1), unseren brodos.net Onlineshop (2), den Endkunden-Newsletter (3) sowie my-store.TV (4).



**Bild:** Die aktuelle nationale Samsung Kampagne wird über den Onlineshop, den Kiosk, my-store.Mail und my-store.TV beworben.  
**1. Der brodos.net Kiosk - Produkte am PoS verfügbar machen**

Der brodos.net Kiosk ist die Digitale Regalverlängerung und das Universalwerkzeug des Händlers, das er im Laden hat, um Produkte zu verkaufen. Um eine Verwässerung zu vermeiden ist nur eine begrenzte Anzahl von Werbeplätzen buchbar. Durch Call-to-Action werden Kunden animiert das beworbene Produkt direkt anzuklicken und über den Kiosk zu kaufen. Aufgrund seiner prominenten Platzierung im vernetzten Laden ist er zudem immer im Fokus der Kunden. Er bietet im Shop des Händlers Zugriff auf das Long Tail Sortiment, der Endkunde kann aus über 250.000 Produkten auswählen und diese direkt bestellen und nachhause oder in den Shop liefern lassen.

### 2. Produktplatzierung im brodos.net Onlineshop

Mit dem brodos.net Onlineshop ist das große Sortiment im brodos.net auch online verfügbar. Mit ihm kann der Hersteller seine Produkte und Angebote zum Beispiel in Form von Anzeigen Online platzieren und so den Endkunden zuhause auf dem Sofa zu erreichen. Der große Vorteil für Hersteller ist außerdem, dass der Anzeigenbanner in über 320 Onlineshops gespiegelt wird und die Duplizierung einen großen Wiedererkennungswert darstellt. Das ist so in dieser Form einzigartig.

### 3. my-store.Mail - Gezieltes Endkundenmarketing mit dem Newsletter

Die Werbeplattform my-store.MAIL ist das Direktmarketing-Tool in unserem Marketing-Mix. Mit my-store.MAIL kann im Namen des Händlers auch die regionale stationäre Kundschaft erreicht werden und Hersteller können hier mit ihren nationalen Kampagnen

werben. Individuelle Selektionskriterien ermöglichen eine gezielte und individuelle Endkundenansprache. So lassen sich mit my-store.MAIL nicht nur Werbekampagnen weiter ausbauen, es entsteht auch eine einzigartige Verzahnung sämtlicher Werbemaßnahmen. Durch die direkte Verlinkung auf den Onlineshop gibt es zusätzlich ein Response Tool, das weitere Informationen zum Produkt und noch wichtiger, den direkten Kaufabschluss ermöglicht.

## 4. my-store.TV - Das digitale Plakat im vernetzten Laden

70 Prozent aller Kaufentscheidungen werden am PoS getroffen. Mit der Digital Signage Lösung my-store.TV werben Hersteller auf mehreren Monitoren direkt im Shop des Händlers. Prägnant und zielgerichtet werden die Kunden vor Ort auf die neusten Produkte und Aktionen aufmerksam gemacht. Nationale Kampagnen und TV Spots werden für den PoS adaptiert und über die Wiedererkennung beim Endkunden eingepreßt. So können Hersteller Kampagnen dort platzieren, wo Kaufentscheidungen getroffen werden. Außerdem bietet my-store.TV als einzige Digital Signage Lösung im Mobilfunkbereich die Möglichkeit, im Konkurrenzumfeld direkt am Point of Sale zu werben.

### Werbeplatz für nationale Kampagnen

Spannend ist für die Hersteller, dass alle Medien Hand in Hand gehen und der Kunde direkt vor Ort oder Online auf die Aktion aufmerksam wird und direkt kaufen kann. Gerade die Durchgängigkeit auf allen Kanälen ist der Grund, warum sich Samsung bewusst für uns entschieden hat und seine nationalen Kampagnen bei uns schaltet. Aktuell bewirbt Samsung deutschlandweit sein S7 und S7 Edge mit einer 360 Grad Rundumpaket Aktion.

### Vorteile für den Hersteller

Für Hersteller stellen die Werbemöglichkeit den großen Vorteil dar, dass die Kampagnen auf allen Kanälen abgebildet werden. Der Endkunde wird im Laden oder zuhause direkt darauf aufmerksam und hat damit auch gleich die direkte Kaufoption. Das bedeutet natürlich auch, dass der Kunde genau dort mit dem Produkt des Herstellers in Kontakt kommt, wo die Kaufentscheidung getroffen wird, nämlich direkt im Laden vor Ort.

Hersteller, die sich für unsere Werbemöglichkeiten interessieren und gerne mehr erfahren möchten, können sich auf unserer [my-store.TV Webseite](#) ausführlich darüber informieren. Oder melden Sie sich ganz einfach direkt bei mir unter 09133 7770-4126.