



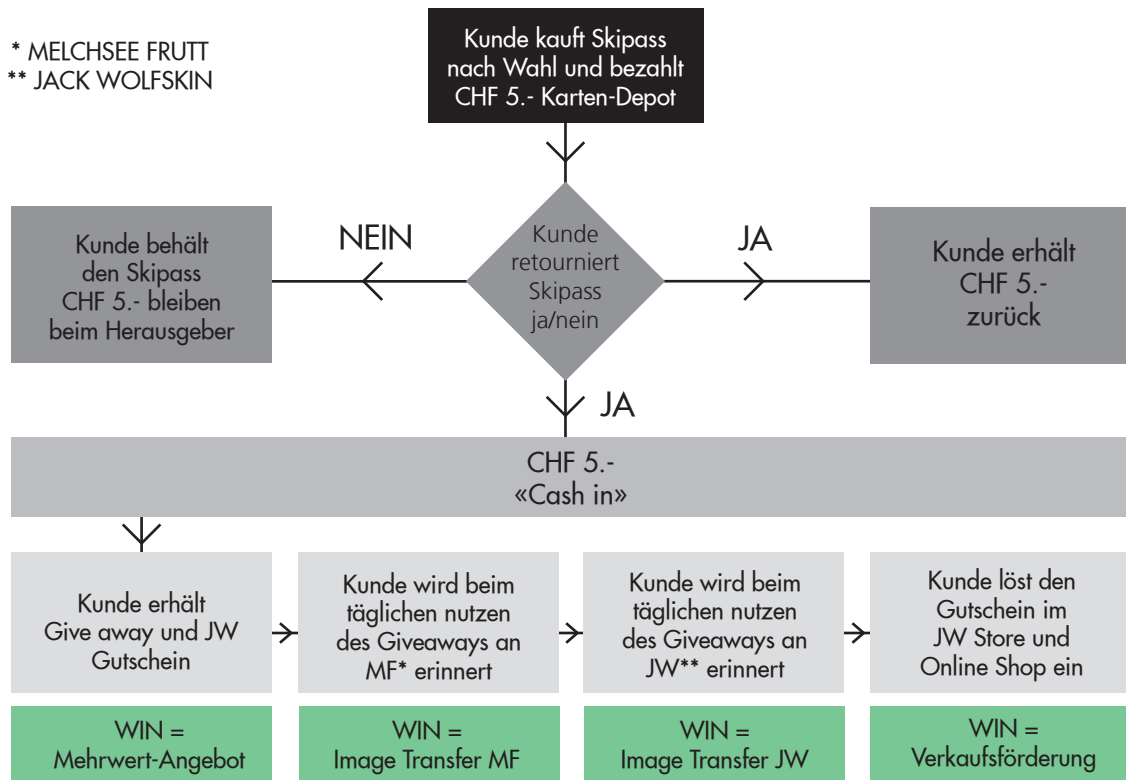
Beispiel einer von Mike Wicki entwickelten Direct-to-consumer (D2C) Crossmarketing Kampagne in Zusammenarbeit mit der Melchsee Frutt Sportbahnen AG.

### Ausgangslage

Die Kunden der Melchsee Frutt Sportbahnen AG sind praktisch zu 100% potentielle Kunden für die von der Outdoor Trading AG im Franchising betriebenen JACK WOLFSKIN STORES.

Um dieses Potential zu erschliessen, sollte ein Mechanismus entwickelt werden, welcher gleichermassen effektiv und effizient ist und insbesondere für den Kooperations Partner lukrativ ist.

### Der Mechanismus



Aus diesem Mechanismus lässt sich eine 4 X WIN Situation generieren. Das heisst, dass alle vier involvierten Parteien einen Mehrwert bekommen und sich die Kampagne im Endeffekt quasi selber finanziert.

### Qualitative Ziele aus Sicht des JACK WOLFSKIN STORE Betreibers

#### Hauptziel

Die anvisierte Zielgruppe soll auf das für sie interessante Produkteangebot von JACK WOLFSKIN aufmerksam gemacht werden. Insbesondere Variantenfahrer und Tourengänger aber auch Familien sollen angesprochen werden. Der Kontakt wird in erster Linie via Grossformat Werbebanner hergestellt, welche an den optimalsten bzw. bestfrequentiertesten Positionen im Skigebiet platziert werden.

#### Allgemeine Ziele

- Image und Bekanntheitsgrad der Marke und der Stores fördern
- Kunden an die Marke binden
- Vertrauen in die Marke stärken



**MIKE WICKI**

VERKAUF & MARKETING PROFI

## Quantitative Ziele aus Sicht des JACK WOLFSKIN STORE Betreibers

### Hauptziel

- kostenlose Abgabe von 10'000 Gutscheinen an eine hochaffine Zielgruppe.

### Finanzierung

Die gesamte Kampagne finanziert sich über die Einnahmen, welche durch die eingetauschten Skipässe generiert werden.

Diese Einnahmen decken folgende Aufwände:

- Aufwand Giveaway
  - Aufwand Gutschein Druck
  - Aufwand Inserat in regionalem Informationsmagazin
  - Miete Werbefläche
  - Aufwand Material und Druckkosten für Werbebanner
  - Netto Ertrag für Kooperation Partner
- ZERO CASH OUT für Outdoor Trading AG

### Dauer der Kampagne

Beginn: Winter Saison 2014/15

Ende: Winter Saison 2016/17

Fazit: Die Marke JACK WOLFSKIN ist während drei Wintersaison präsent.

### Resultat

Pro Saison konnten jeweils 3300 Brillen & Gutscheine an die Zielgruppe abgegeben werden.

In unseren Stores und im Online Shop wurden bis dato mindestens 489 Gutscheine eingelöst. Der durchschnittliche Bon Wert lag deutlich über den als mindest Betrag festgelegten CHF 100.-.

### Fazit

Obwohl noch keine finalen Zahlen vorliegen, kann die Kampagne als Erfolg gewertet werden. Dank der Kampagne konnten viele Neukunden gewonnen werden. In der kommenden Wintersaison soll die Kampagne in vier bis fünf weiteren Schweizer Wintersportregionen gespielt werden.

### Bemerkung

Die gesamte Kampagne wurde von mir initiiert und mit dem Partner verhandelt.

Ich habe sämtliche Layouts selber gestaltet sowie das Giveaway designet und die Bemusterung, die Produktion und die Fracht dafür organisiert und abgewickelt.

Ergänzend wurde die Kampagne vom Kooperations Partner auf dessen Website sowie im gedruckten Gästeprogramm kommuniziert.



**MIKE WICKI**  
VERKAUF & MARKETING PROFI

## Werbematerialien & Kommunikation

Giveaway Sonnenbrille mit UV 400 LSF inkl. Beutel.



Gutschein Format A6 (10'000 Ex.)



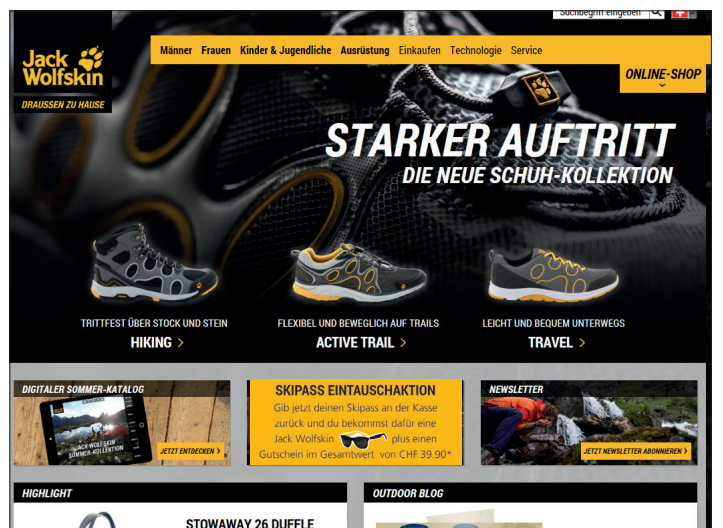
## Promoposter Format A2 & A4 Kassen & Infopoints



## 1/1 Seiten Inserat in regionalem Informationsmagazin



## Bewerbung via www.jack-wolfskin.ch (montage)





**MIKE WICKI**  
VERKAUF & MARKETING PROFI

Grossformat Poster Skigebiet 540 X 240

**Jack Wolfskin**  
DRAUSSEN ZU HAUSE

**STORE**  
**WIR HABEN DIE PERFEKTEN TOUREN OUTFITS FÜR DICH**

**SKIPASS EINTAUSCHAKTION**  
Gib jetzt deinen Skipass an der Kasse zurück und du bekommst dafür eine exklusive Jack Wolfskin Sonnenbrille plus einen Gutschein im Gesamtwert von CHF 39.90\*

Basel - Bern - Biel - Chur - Luzern - Olten - Rapperswil  
St. Gallen - Winterthur - Zermatt - Zürich  
www.shop.jack-wolfskin.ch



**Jack Wolfskin**  
DRAUSSEN ZU HAUSE

**STORE**  
**WIR HABEN DIE PERFEKTEN POWDER OUTFITS FÜR DICH**

**SKIPASS EINTAUSCHAKTION**  
Gib jetzt deinen Skipass an der Kasse zurück und du bekommst dafür eine exklusive Jack Wolfskin Sonnenbrille plus einen Gutschein im Gesamtwert von CHF 39.90\*

Basel - Bern - Biel - Chur - Luzern - Olten - Rapperswil  
St. Gallen - Winterthur - Zermatt - Zürich  
www.shop.jack-wolfskin.ch



Grossformat Poster Talstation 300 X 300

**Jack Wolfskin**  
DRAUSSEN ZU HAUSE

**STORE**  
**WIR HABEN DIE PERFEKTEN OUTFITS FÜR DEN SCHNEE**

**SKIPASS EINTAUSCHAKTION**  
Gib jetzt deinen Skipass an der Kasse zurück und du bekommst dafür eine exklusive Jack Wolfskin Sonnenbrille plus einen Gutschein im Gesamtwert von CHF 39.90\*

Basel - Bern - Chur - Luzern - Olten - Rapperswil  
St. Gallen - Winterthur - Zermatt - Zürich  
www.shop.jack-wolfskin.ch



Hinweis am Skipass Eintausch-Automaten

**SKIPASS EINTAUSCHAKTION**  
Gib jetzt deinen Skipass an der Kasse zurück und du bekommst dafür eine exklusive Jack Wolfskin

plus einen **GUTSCHEIN**  
im Gesamtwert von **CHF 39.90\***

\* Wert Gutschein CHF 20 - einlösbar in allen schweizer Jack Wolfskin Stores  
Wert Sonnenbrille CHF 19.90



Idee und Realisation Mike Wicki © 2015

Unter-Kapf 7 · 6020 Emmenbrücke · 079 204 95 15 · mike.wicki.1972@gmail.com