

SCHÖNE NEUE MARKETINGWELT

Marketing leicht gemacht – für Schuhhändler mit Profil

SABU

MARKETING-BINGO

Social-Media-Post	Instagram-Story	Newsletter	Google-Unternehmensprofil
Schaufenster-Plakat	A4-Aufsteller im Laden	Flyer zum Mitnehmen	Gutschein / Bonusaktion
Saisonstart-Aktion	Oster-Aktion	Sale / Räumung	Themen-Wochen
Stammkunden-Aktion	WhatsApp / persönliche Ansprache	Empfehlung im Verkaufsgespräch	Online-Beitrag / Website

360 GRAD MARKETING KONZEPT

WENN ALLE TEILE ZUSAMMENSPIELEN,
ENTSTEHT KEIN MARKETING-PUZZLE,
SONDERN EIN ERLEBNIS

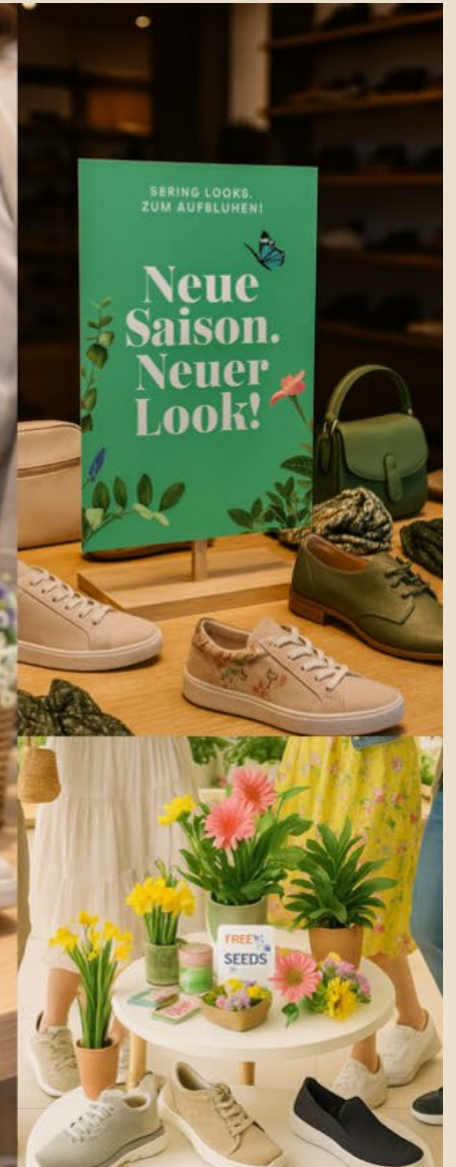


WARUM MARKETING PORTAL?

- Alles an einem Ort – für Laden & Online
- Klare Abläufe statt vieler Einzelschritte
- Weniger Stress bei den Abstimmungen
- Ohne lange Erklärung sofort nutzbar
- Individuell anpassbar für jedes Geschäft
- Rund um die Uhr verfügbar



NEUE SAISON – NEUER LOOK



MARKETING-STRATEGIE

- **Kernbotschaft:** „Neue Saison – Neuer Look!“
- **Ziel:** Präsentation der neuen Frühjahr-/Sommerkollektionen
- **Fokus:** Trends, Farben, Leichtigkeit, Lust auf Mode & Frische
- **Zielgruppe:** Modebewusste Frauen & Männer, jüngere Zielgruppen, Stammkunden



- **Schaufenster-Plakate** im frischen Grün mit floralen Motiven
- **Passende A4-Aufsteller**
- **Deko:** Blumen, Pflanzen, Schmetterlinge, Frühlingsfarben



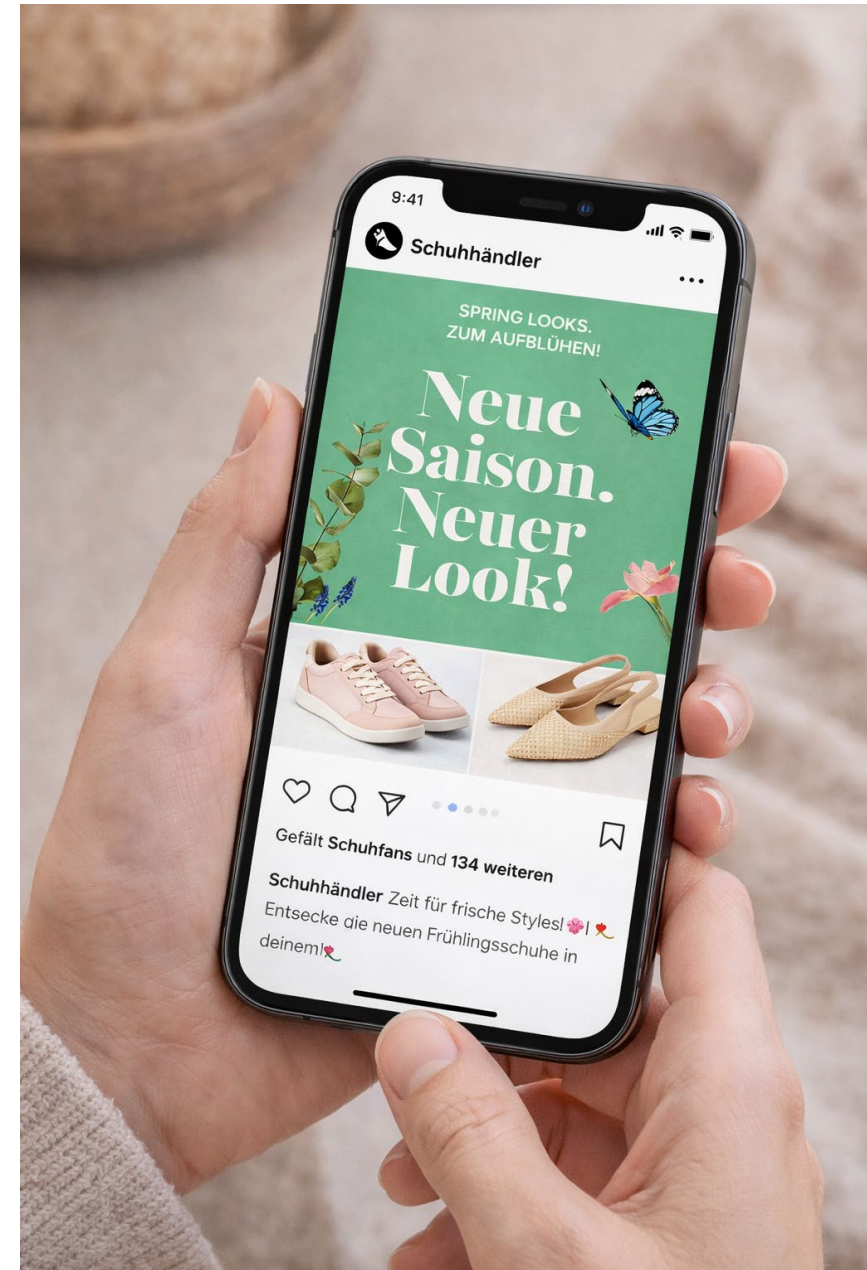
EVENT-IDEE

- „Frühlings-Shopping-Tag“
mit kleinen Giveaways (z. B.
Blumensamen)

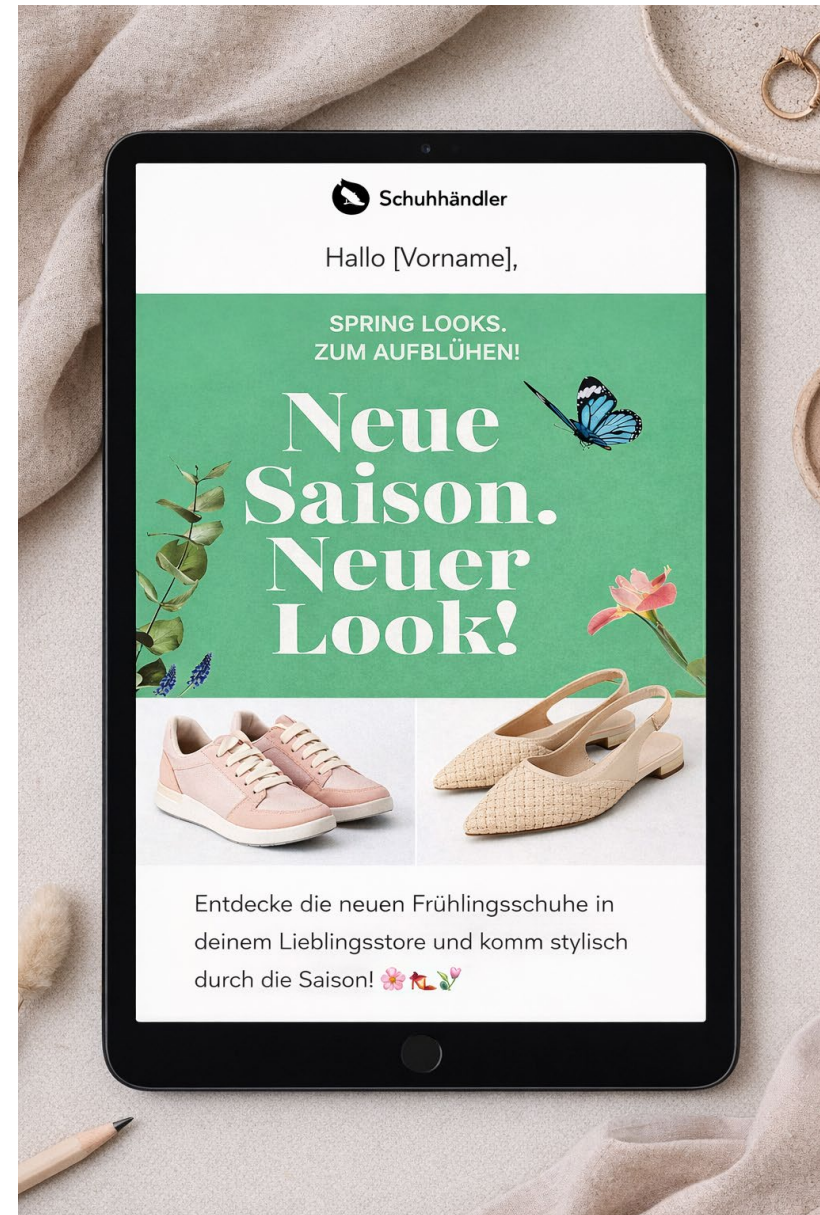


ONLINE MARKETING

- **Social Media Templates:**
Posts & Reels mit frischen Styles, Pastellfarben
- **Story:** Umfragen zu Trendfarben („Welche ist dein Favorit?“)
- **Website-Beitrag:**
„Frühjahrskollektion entdecken“
- **Google-Unternehmensprofil:**
Frühlingsbilder + Aktion



- **Newsletter:** „Neue Saison, neue Looks – entdecken Sie jetzt unsere Frühlingskollektion“
- **App-Push:** „Frühjahrstrends sind da – verpassen Sie nichts!“

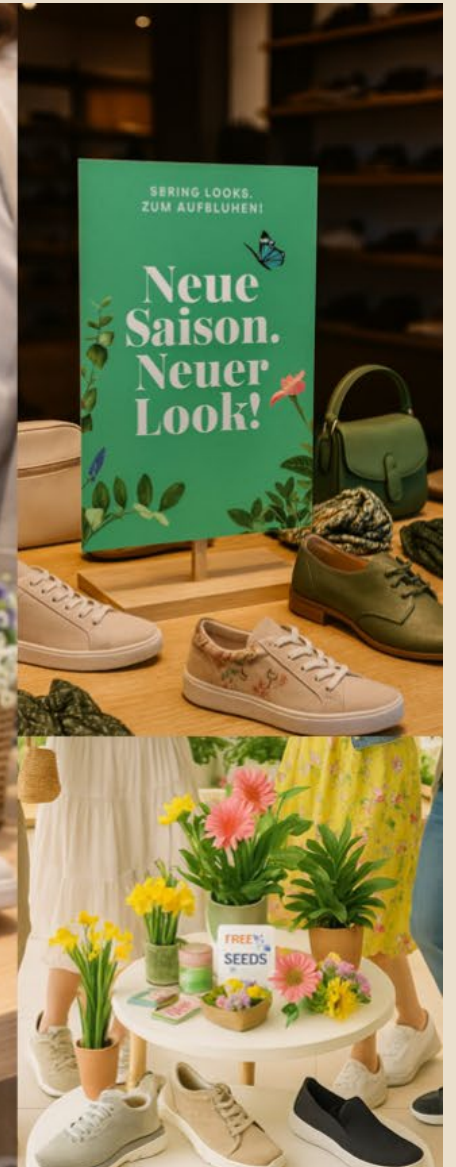


ERFOLGSKONTROLLE

- **Feedback:** Resonanz auf Deko & Kampagnenmaterial
- **Verkaufszahlen:** Frühjahrsmodelle, Trendfarben
- **Social Media Interaktionen:** Likes, Kommentare, Umfragen
- **Learnings:** Welche Trendfarben & Modelle liefen besonders gut



NEUE SAISON – NEUER LOOK



OSTERAKTION – OSTER BONUS WOCHE



MARKETING-STRATEGIE

- **Kernbotschaft:** „Osterbonus für Deinen nächsten Einkauf“
- **Ziel:** Kundinnen und Kunden bewusst zurückholen
- **Fokus:** Der Bonus ist kein Preisnachlass, sondern ein Grund wiederzukommen.
- **Zielgruppe:** Stammkunden & Erstkäufer



- **Schaufenster-Plakat:** Oster-Bonus-Woche
- **A4-Aufsteller** im Laden & an der Kasse
- Oster- & Frühlingsdeko für emotionale Aufladung



- Flyer zum Mitnehmen
- Zeitungsanzeige



- **Social-Media-Post & Story:** „Osterbonus sichern – beim nächsten Einkauf einlösen“
- **Gutscheinmotiv** im Feed & in Stories
- **Google-Unternehmensprofil:** Aktion sichtbar machen
- **Website-Hinweis** zur Aktion



KUNDENBINDUNG

- 10 € Gutschein ab 100 € Einkaufswert
- Einlösung: gültig für den nächsten Einkauf
- Klare Ansage im Verkaufsgespräch:
„Der Gutschein gilt für Deinen nächsten Besuch.“
- Ideal für Stammkundenpflege & Wiederbesuche nach Ostern
- Könnte als Anlass dienen Kundendaten zu sammeln (E-Mail-Adressen, Telefonnummern für CRM)



ERFOLGSKONTROLLE

- Wie viele Gutscheine wurden beim nächsten Einkauf eingelöst?
- Zeitraum bis zur Einlösung
- Umsatz beim Folgeeinkauf
- Vergleich: Neukunden vs. Stammkunden



SAISONALE DEKO SEPARAT VON AKTIONEN



AKTIONEN 2026

Januar • Winterschlussverkauf / Sale-Kampagne – Fokus: Abverkauf Restware. • Neue Deko für FS	Februar • Frühlingsauftakt „NEUE SAISON – NEUER LOOK“ • Sneaker-Wochen (Prospekt) – Fokus: Sportlichkeit, Trends. • Oster-Aktion	März • Outdoor-Aktion	April • WM - Sportschuhe
Mai • Schulanfang / Kinderschuh-Kampagne – Fokus: Eltern, Kinder, Beratung.	Juni • Summer-Sale – Fokus: Abverkauf Restware. • Neue Deko für HW	Juli • Herbstkampagne „Saisonstart“	August • Black Friday / Anti-Black Friday
September • Lokale Kampagne „Lokales Einkaufen lohnt sich“ – emotional Stores&Stories	Oktober • Weihnachten	November • Jahresstart – Sportschuhe	Dezember • Winterschlussverkauf / Sale-Kampagne – Fokus: Abverkauf Restware.



MARKETING

Welt

OFFIZIELLER LAUNCH

FÜR ALLE HÄNDLER: Q1 2026

ANMELDUNG: MARKETING@SABU.DE

BASIS

(KOSTENLOS FÜR ALLE HÄNDLER):

- **POS-ARTIKEL**
- **RÄUMUNGSVERKAUF**
- **JUBILÄUMSVERKAUF**

PREMIUM

(FÜR NUR 10 EURO MONATLICH):

- **ALLE BASIS-INHALTE**
- **SAISONALE DEKO**
- **REGELMÄßIGE AKTIONEN (WIE WINTER SALE, SAISONSTART, OSTERAKTION USW.)**