

DOKUMENTATION

Canon

Modulaktionen für Canon-Fachhändler



AUFGABENSTELLUNG

- Entwicklung von Maßnahmen, die den Rein- und Rausverkauf via Fachhandel unterstützen, respektive forcieren.
- Einsatz auf nationaler Ebene.

ZIELSETZUNG

- Verkaufs- und kommunikationsorientierte Unterstützung der einzelnen Canon-Gebietsverkaufsleiter.
- Förderung der Abverkaufsaktivitäten des Fachhandels.
- Verbesserung des kommunikativen outputs beim Fachhandel zur Absicherung der Canon-Markenstrategie.

STRATEGIE

- Schaffung eines Maßnahmenpaketes, das dem Fachhändler individuelle Möglichkeiten gibt – abgestimmt auf seine regionalen/lokalen Bedürfnisse – große wie kleine Abverkaufsmaßnahmen durchzuführen.
- Die Individualität soll so allumfassend sein, dass auch Claims und Hausfarben des Händlers konzeptionell von Anfang an Berücksichtigung finden.

IDEEE

- Einsatz eines Aktionsprogrammes, das Bausteinen gleich einsetzbar, ausbaubar und erweiterungsfähig ist.
- Realisierung von Maßnahmen, die vom einfachen Direct-Mailing bis zur umfangreichen Verkaufsausstellung verschiedenste Aktionsformen umfassen.
- Idee und Gestaltung orientieren sich am Markenstil von Canon und berücksichtigen gleichzeitig den Kommunikationsstil des Fachhandelspartners.
- Jede Aktion wird innerhalb des Aktionszeitraumes exklusiv für den jeweiligen Partner geblockt.

CANON CONTACTS

Die Anfangs-Idee

- Ein Zeichen setzen für alle Aktivitäten im Dialog mit den Kunden des Fachhandels.
- Kreation eines frischen, modernen und unverwechselbaren Gestaltungssymbols.
- Dadurch Charakter und Eigenständigkeit für alle vorgesehenen Maßnahmen schaffen, die dem Dialog, der Begegnung, dem Sich-Kennenlernen, dem Meinungs- und Gedankenaustausch dienen.



PRÄSENTATION

Ein Koffer voll Ideen

- Alle Aktionen als Handmuster so vorbereitet, wie sie tatsächlich zum Einsatz kommen. Eine bessere Informationshilfe für die Verkaufsmannschaft ist kaum denkbar.
- Die Beteiligungsmotivation für den Fachhandelspartner wird durch diese Darbietungsform extrem geweckt.



Aktion

MEET THE MIRACLE

Modul 1 (Mailing)

- Im Mittelpunkt stehen das Wunder der Farbe und die kreativen Möglichkeiten der Canon Farbkopiersysteme.
- Schon die Mailingkarte signalisiert durch die repräsentative Blindprägung und den aufgeklebten Cocktailpieker die Hochwertigkeit und zugleich Lebendigkeit des Konzeptes.
- Durch den Ausbau mit Modul 2 und 3 gewinnt die Aktion am Ort des Verkaufs zusätzlich an Attraktion.
- Aber auch als reines Info-Mailing vermittelt die Aktion: „Hier stellen sich Profis für Farbe und Anbindung vor!“



Mailingkarte „Meet the Miracle“ mit Cocktailpieker, Faxblatt „Fix ein Fax“ und Briefumschlag

Aktion

MEET THE MIRACLE

Modul 2 (Verkaufsraumdekoration)

- Je nach Größe und Möglichkeiten des Händlers zur Innen-, Außen- und Schaufensterdekoration und/oder zusätzlicher Plazierung einsetzbar.

Themenplakat
„Meet the Miracle“



Themenplakate
Cocktailgläser



Aktion

MEET THE MIRACLE

Modul 3 (Veranstaltungsdekoration)

- Je nach Größe und Möglichkeiten des Händlers mit oder ohne Gewinnspiel für Hausausstellungen, Fach- und Publikumsmessen oder größere Events einsetzbar.

Willkommensplakat



Angebotsplakate
„Wirklich wunderbar...“

Gewinnspielplakat
„Euro Disneyland“



Aktion

TREFFER

Modul 1 (Mailing)

- Fußball – das Spitzenthema Nr. 1.
Zu fast jeder Zeit als reines Info-Mailing, als Hausausstellung oder als großes Event einsetzbar.
- Schon im Einladungsmailing sind individuelle Aktionsangebote integrierbar.
- Darüberhinaus können eigenständige Qualitäts- und Leistungsmerkmale des Fachhandelspartners eingebaut werden.



Mailingkarte „Treffer“ mit Spielführerarmbinde, Faxblatt „Treffer-Fax“ und Briefumschlag

Aktion

TREFFER

Querschnitt aus dem weiteren
Modulprogramm

Themenplakat
„Immer am Ball“



VOLLT



Angebotsplakate
„Spitzen-Angebote“

Gewinnspielplakat
„Wer hat den besten
Bumms im Bein?“



Aktion

GOLF CLASSICS

Modul 1 (Mailing)

- Golf, der „edle“ Volkssport. Top-Thema zur Herausstellung von Produkt- und Serviceleistungen.
- Das Konzept ist offen genug, um Produktschwerpunkte zu bilden oder das Gesamtangebot zu aktualisieren.
- Aktion besteht aus Exklusiv-Mailing für namentlich bekannte Kunden und Standard-Mailing zur Neukundenansprache.



Exklusiv-Mailing: Einladungskarte mit echtem Golf-Tee aus Holz, Faxblatt „Put-In-Fax“ und schmaler Rollcard (Versandhülle)

Standard-Mailing: Einladungskarte mit Faxblatt „Put-In-Fax“ und Briefumschlag

Aktion

GOLF CLASSICS

Querschnitt aus dem weiteren
Modulprogramm

3-er Serie Themenplakate



Gewinnspielplakat



Angebotsplakate
„Angebote zum Einputten“

Aktion

KART CUP

Modul 1 (Mailing)

- Motorsport – das attraktive Thema für eine außergewöhnliche Aktion. Das Konzept bietet jede Möglichkeit, Produktschwerpunkte nach eigenen Wünschen und Zielen zu bilden.
- Gedacht als besonderes Event im Zusammenhang mit der Einladung auf eine Kart-Bahn oder zu einem anderen motorsportlichen Ereignis.
- Aktion besteht aus Exklusiv-Mailing für namentlich bekannte Kunden und Standard-Mailing zur Neukundenansprache.
- Darüberhinaus ist das Engagement eines national oder regional bekannten Motorsportstars eine publicityträchtige Maßnahme.



Exklusiv-Mailing: Einladungskarte mit Rennwagen-Lichtschlüsselanhänger,
Faxblatt „Speedfax“ und Rollcard (Versandhülle)

Standard-Mailing: Einladungskarte mit Faxblatt „Speedfax“ und Briefumschlag

Aktion

KART CUP

Querschnitt aus dem weiteren
Modulprogramm

Themenplakat
„Erfolg wollen heißt Gas geben“



Angebotsplakate
„Angebote, das die Reifen qualmen“

Willkommensplakat



Gewinnspielplakat
„Gas geben & gewinnen“

Aktion

CAFÉ COMMUNICATION

Mailing-Modul

- Ein ideales Motto mit deutlichem Schwerpunkt auf Verkaufsaktivitäten.
- Im Mailing (Modul 1) sind Verkaufsangebote die wichtigste Botschaft.
- Thema und Konzept ermöglichen Nutzung aus vielfältigem Anlaß: Firmenjubiläum, Hausausstellung, saisonaler Event, Themenaktion, Workshop, etc.



Mailing-Klappkarte „Café Communication“ im Format A3,
Faxblatt „Filterfax“ und Briefumschlag

Aktion

GOLF CUP

Mailing-Modul

- Eine besonders exklusive Aktion für ausgewählte Zielgruppen.
- Nur gedacht in Verbindung mit einem Golf-Event.
- Das heißt: Anmietung eines Golf-Platzes global oder partiell und VIP-mäßige Betreuung des ausgewählten Kundenstammes.



Hochwertige Einladungskarte (DIN A4) „Golf Cup“,
Antwortpostkarte und Briefumschlag

© 2002 mp marketing promotion GmbH,
Flörsheim.

Alle Rechte vorbehalten.

Diese Dokumentation ist urheberrechtlich geschützt und darf ohne vorherige, ausdrücklich schriftliche Genehmigung der mp marketing promotion GmbH weder kopiert noch fotokopiert, reproduziert, übersetzt oder unter Verwendung elektronischer Hilfsmittel verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Canon, das Canon Logo sowie alle damit zusammenhängenden Produkte und Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen der Canon, Inc. und werden hiermit anerkannt.