

TREND-GETRIEBENES SHOPPER EXPERIENCE DESIGN

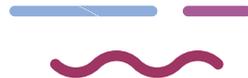




„Our job is to figure out what they’re going to want before they do ... People don’t know what they want until you show it to them ... Our task is to read things that are not yet on the page.“



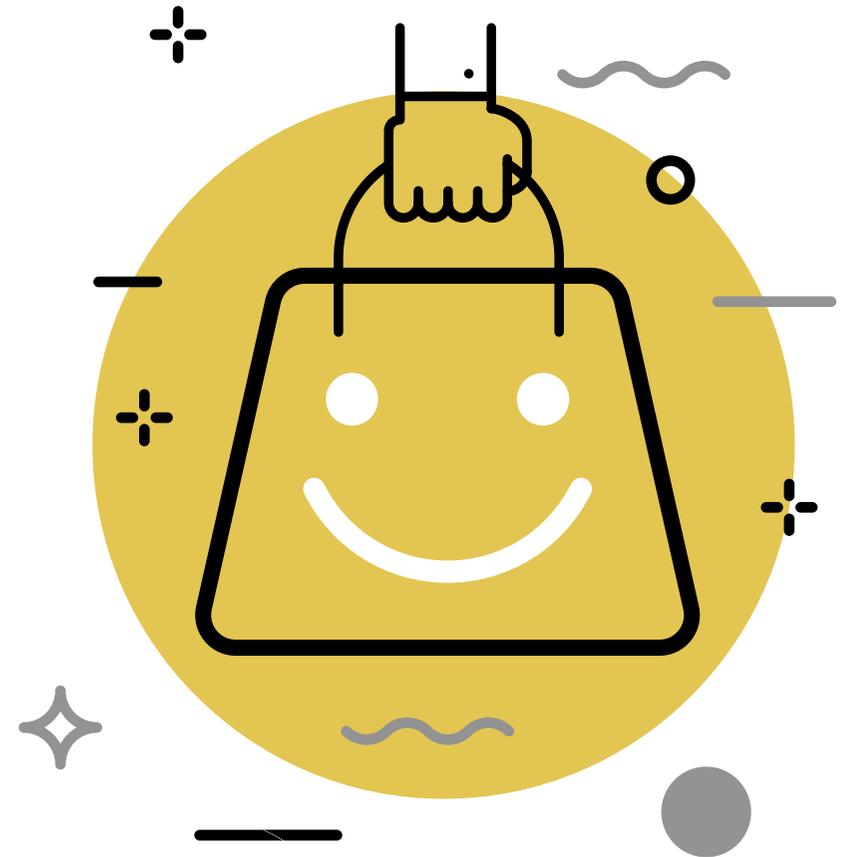
Steve Jobs (1955-2011)



NEUES SCHLACHTFELD DES MARKETINGS

In der Experience Economy kaufen die Konsumenten keine Produkte, sondern Erlebnisse. Die Shopper Experience ist zu einem der wichtigsten Differenzierungsmerkmale geworden, mit dem sich Marken vom Wettbewerb abheben können.

Offt ist sie sogar das einzige Unterscheidungsmerkmal, das Marken geblieben ist.

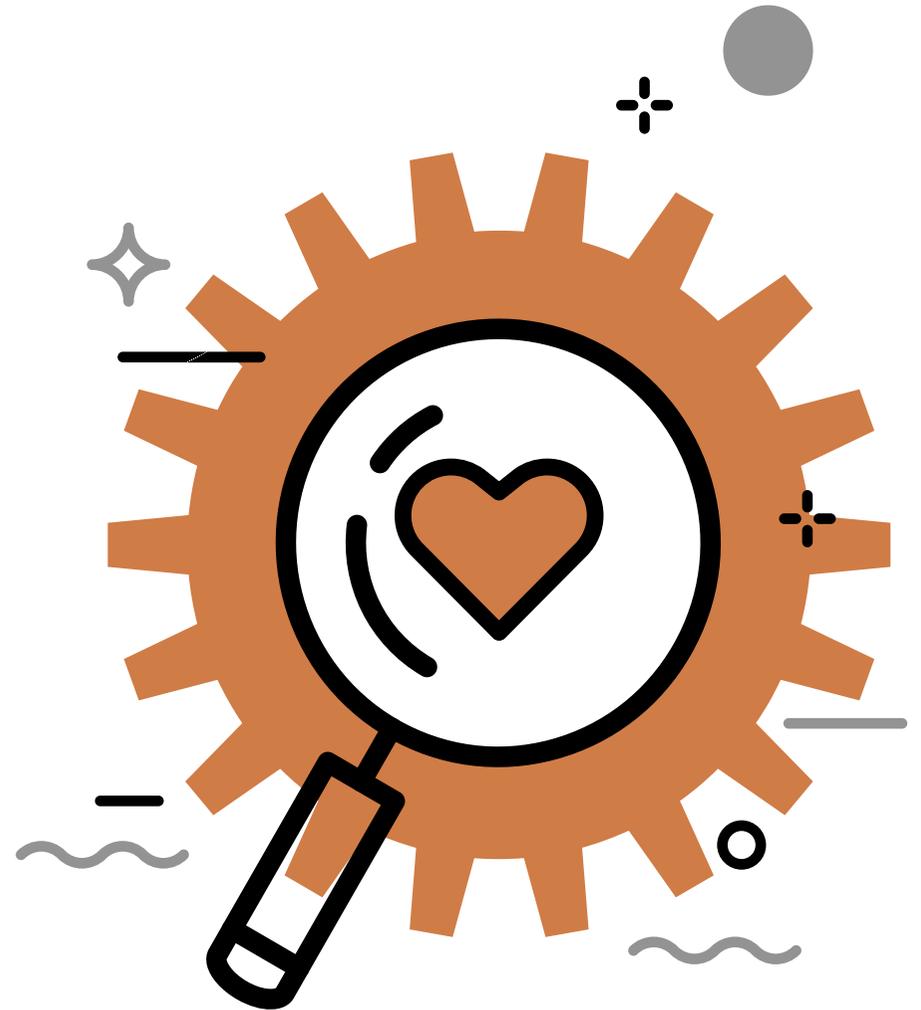


INNOVATIV UND KEIN 08/15

Die Erwartungen der Shopper waren noch nie so hoch wie heute. Sie sind hungrig nach immer neuen Erlebnissen.

Mit 08/15 geben sie sich längst nicht mehr zufrieden. Sie suchen das Neue, Besondere und Einzigartige. Was heute „in“ ist, kann morgen schon „out“ sein.

Die Erwartungen an die Shopper Experience steigen immer weiter.



STILLEN SIE DEN ERLEBNISHUNGER

Ideen für eine Shopper Experience, die begeistert, fallen nicht vom Himmel. Lassen Sie sich inspirieren.

Durch das Beobachten von Trends eröffnen Sie sich neue kreative Spielräume.

Stillen Sie den Erlebnishunger der Konsumenten, indem Sie Trends frühzeitig adaptieren.

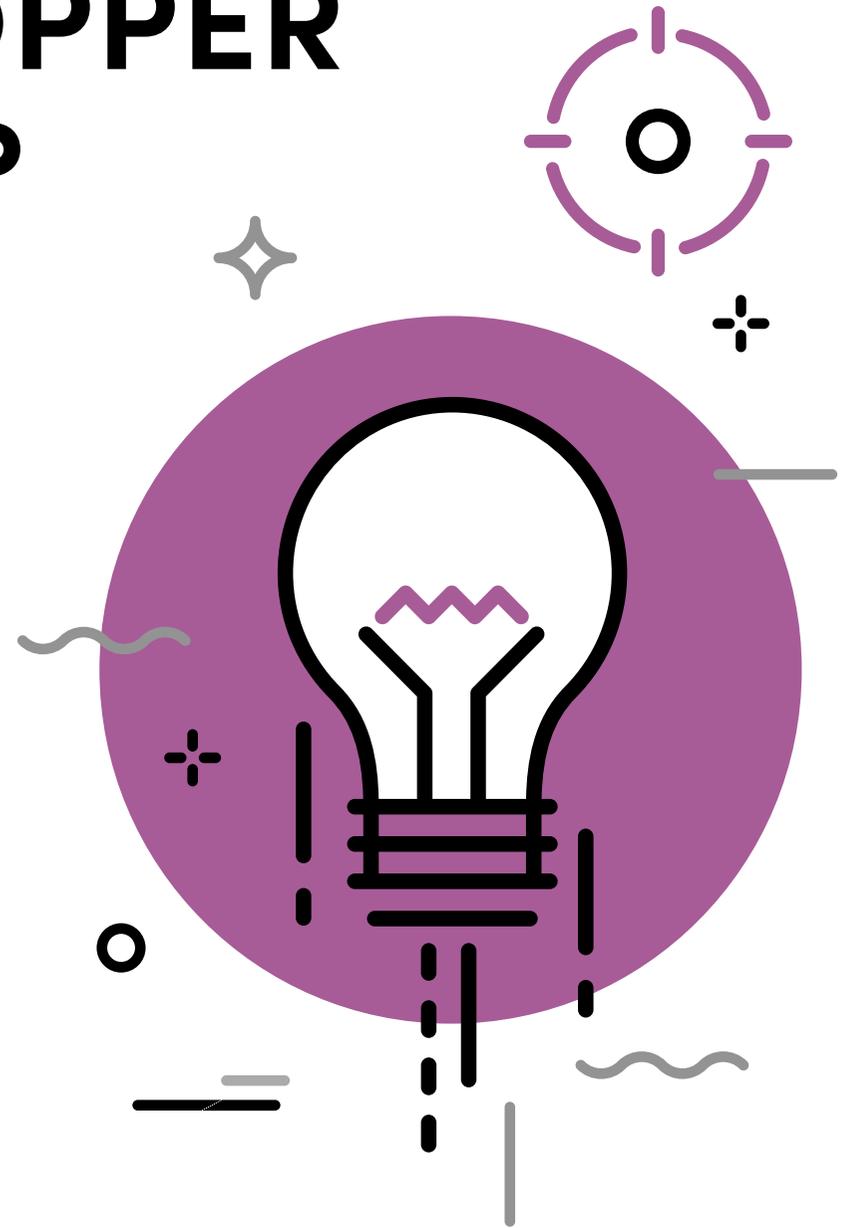


WARUM SIND SHOPPER TRENDS WICHTIG?

Die Erwartungen der Shopper haben sich radikal gewandelt. Und das ist erst der Anfang.

Die Zukunft des Shoppings kann niemand voraussehen. Doch durch das Beobachten von Trends lassen sich Muster erkennen, die Ihnen zeigen, wohin die Reise geht.

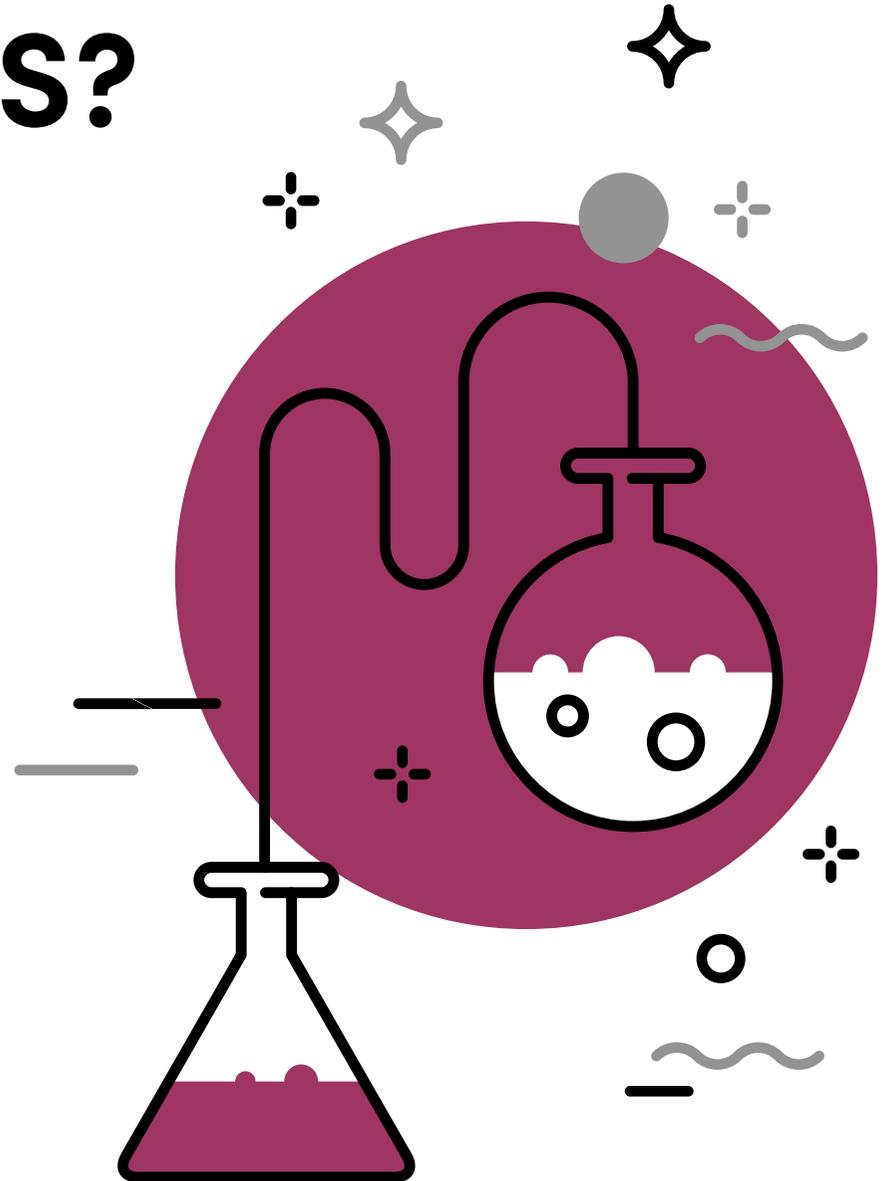
Trends eröffnen Ihnen innovative Spielräume und verschaffen Ihnen einen Vorsprung vor dem Wettbewerb.



WAS SIND SHOPPER TRENDS?

Trends sind das Resultat von Entwicklungen, die sich langfristig auf die Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten auswirken und nachhaltig die Zukunft des Shoppings beeinflussen.

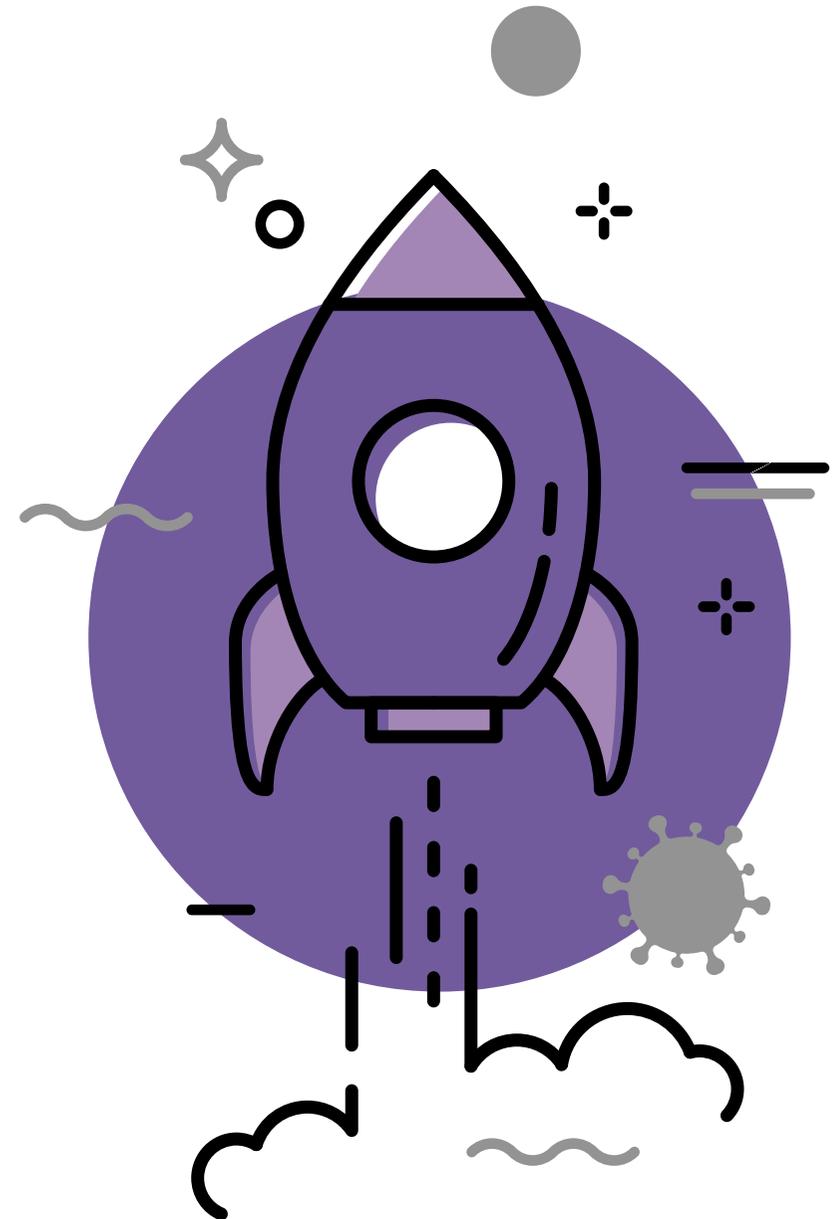
Durch Trends lassen sich zukünftige Erwartungen der Shopper vorhersehen und innovative Lösungen entwickeln, die sie vorwegnehmen.



VORSPRUNG DURCH TRENDS

Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig ein trendgetriebenes Innovationsmanagement ist, um ad hoc auf eine sich verändernde Situation zu reagieren.

Durch das frühzeitige Adaptieren von Trends legen Sie den Grundstein für eine Shopper Experience, die die Erwartungen der Konsumenten heute und in Zukunft nicht nur erfüllt, sondern übertrifft.



IN 3 SCHRITTEN ZUR TREND-GETRIEBENEN SHOPPER EXPERIENCE

1

TRENDS VERSTEHEN

Beobachten Sie Shopper Trends, um neue Chancen und Spielräume für Innovationen zu entdecken.

2

TRENDS BEWERTEN

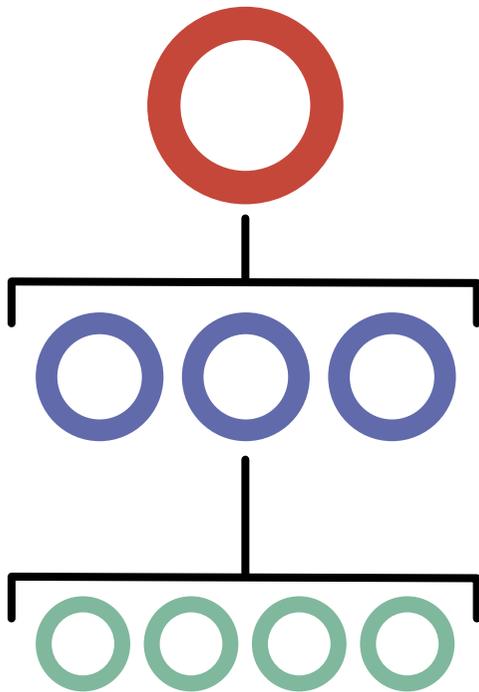
Priorisieren Sie die Shopper Trends, die für Ihre Kunden und Ihr Business wichtig sind.

3

TRENDS ADAPTIEREN

Nutzen Sie Trends für eine Shopper Experience, die die Erwartungen der Shopper vorwegnimmt.

TRENDS NUTZEN, INNOVATIONEN KREIEREN



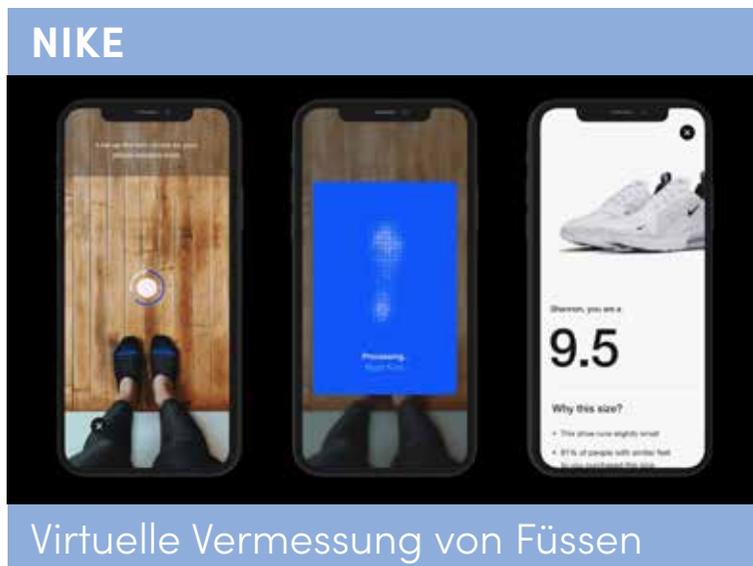
SHOPPER MEGATRENDS sind das Resultat sozialer, kultureller und technologischer Entwicklungen, die die Zukunft des Shoppings langfristig beeinflussen.

SHOPPER MAKROTRENDS sind Manifestationen der Megatrends mit spezifischen Schwerpunkten. Sie geben die Richtungen vor, in die sich die Bedürfnisse und Erwartungen der Shopper verschieben.

SHOPPER TRENDINNOVATIONEN sind kreative Lösungen, die in einer Branche entwickelt wurden, um die neuen Möglichkeitsräume zu nutzen, die sich durch die Makrotrends eröffnen.

MAKROTREND: (AR)REALITY CHECK

Durch AR können Kunden, Produkte zu Hause, unterwegs oder im Store vor dem Kauf virtuell erleben und ausprobieren.



MAKROTREND: IN-GAME PLAYGROUNDS

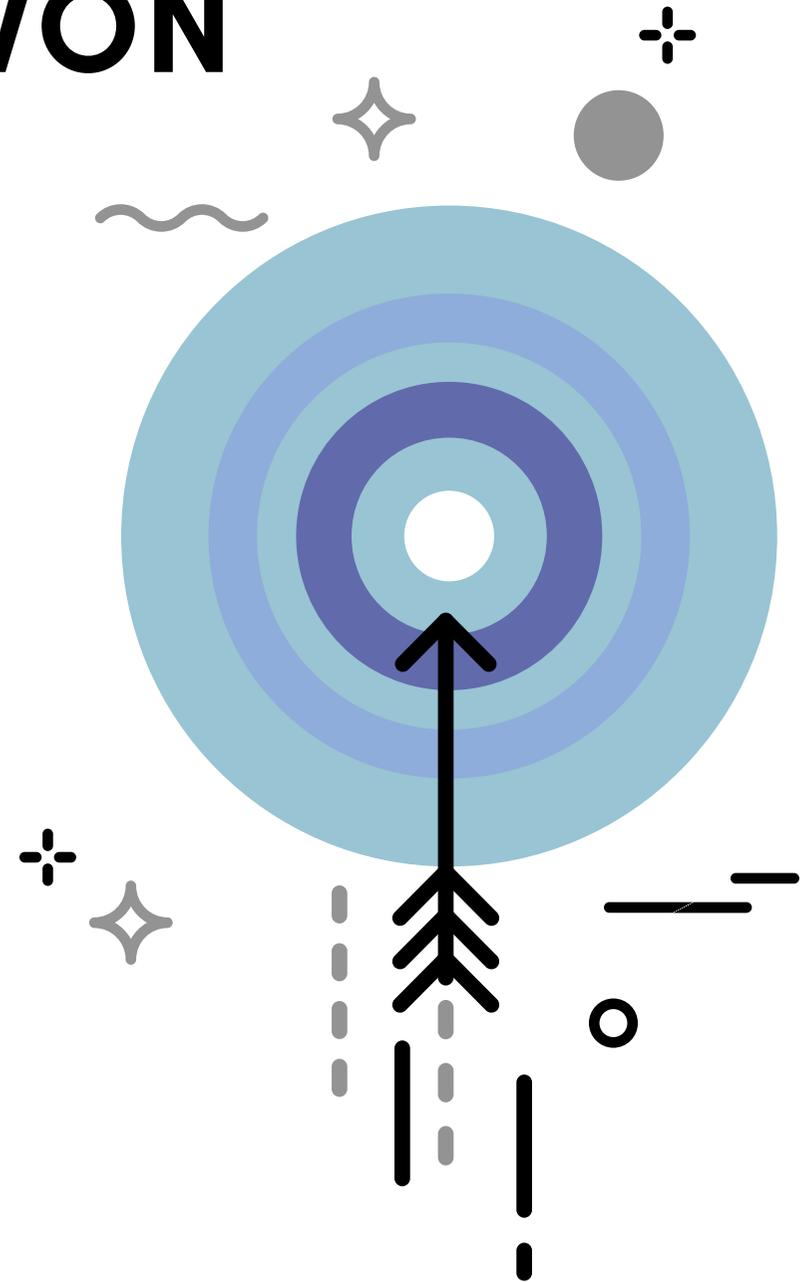
Immer mehr Marken nutzen die virtuellen Lebenswelten der Video- und Online-Games als Plattformen für ihr Marketing.



PROFITIEREN SIE VON SHOPPER TRENDS

Wissen ist Macht. Verstehen und nutzen Sie Trends. Werden Sie „First Mover“.

Reagieren Sie frühzeitig mit einer trend-getriebenen Shopper Experience auf die sich verändernden Bedürfnisse und Erwartungen der Shopper.



GESTALTEN SIE EINE TREND-GETRIEBENE SHOPPER EXPERIENCE ...



»»» → ... bevor die Shopper es von Ihnen erwarten

»»» → ... bevor die Wettbewerber es tun

»»» → ... bevor Trends zum *Mainstream* werden

TREND-GETRIEBENER SUPPPORT FÜR IHRE MARKE

PudelsKern liefert den Support für die strategische und kreative Entwicklung einer trend-getriebenen Shopper Experience.

Als Shopper Xperience Designlab unterstützt PudelsKern Ihr Team und Sie beim Erkennen und Verstehen von Trends und hilft Ihnen, das gewonnene Wissen in eine innovative Shopper Experience umzusetzen.

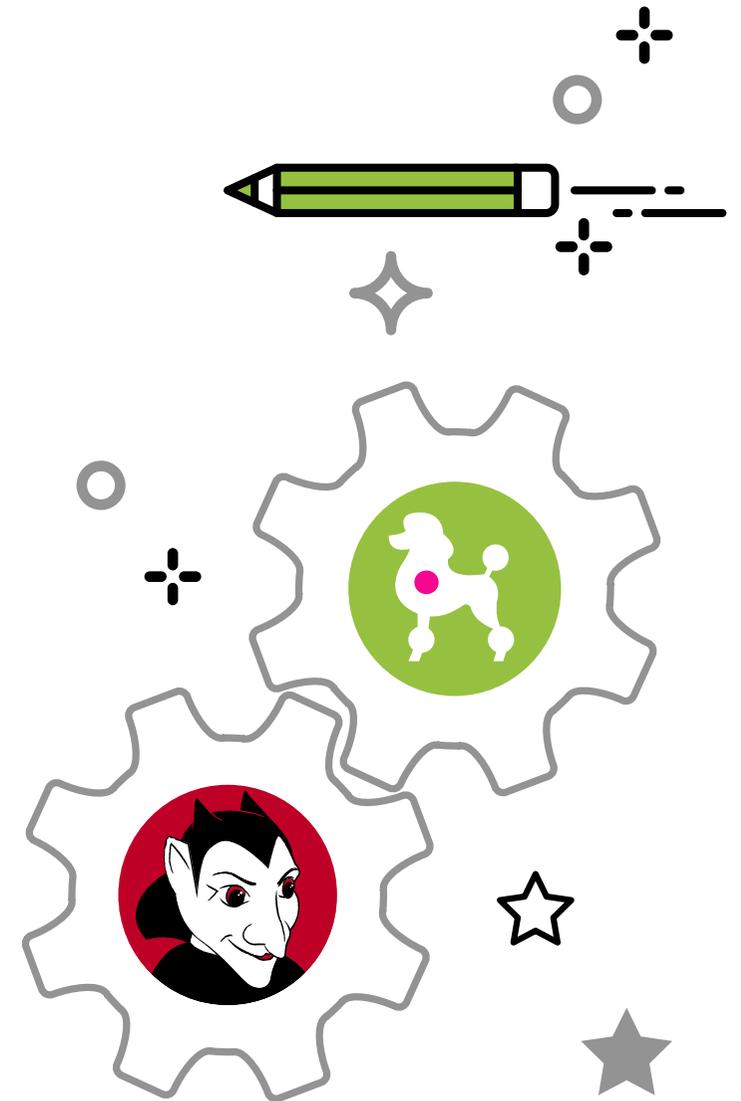


GEMEINSAM MIT GRETCHENFRAGE

Bei der kreativen Gestaltung und Umsetzung einer trend-getriebenen Shopper Experience arbeitet PudelsKern mit Gretchenfrage zusammen.

Die Agentur für kreative Antworten arbeitet im Bereich Customer- und Shopper-Engagement für national und international bekannte Marken.

Für ihre Kreationen wurde Gretchenfrage mit verschiedenen Awards ausgezeichnet.



SO KANN ES WEITERGEHEN

Starten Sie mit uns in die Zukunft des Shoppings und seien Sie den Erwartungen der Kunden immer einen Schritt voraus.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen durchzustarten!

