

Retail

Neugeschäft: For Sale schlüpft in Quick Schuh

Die Münchner Agentur **For Sale** hat in einem Pitch den Gesamt-Etat des Franchise-Schuhhändlers **Quick Schuh** gewonnen, der zur Mainhausener Handelskooperation Anwr Group gehört. In Deutschland und Österreich betreibt Quick Schuh über 180 Stores, in denen Markenschuhe und Eigenmarken verkauft werden. In den kommenden Monaten soll der gesamte Relaunch der Marke umgesetzt werden. Die Agentur unter der Leitung der Geschäftsführer **Christian Rechmann**, Beratung, und **Stefan Filtgen**, Kreation, präsentierte dem Kunden bereits ein 360-Grad-Konzept, das unter dem Claim 'Marke: Schick. Preis: Quick.' steht. Der Entwurf umfasst sowohl die Modifizierung des Logos als auch die Neugestaltung der Filialen sowie die gesamte Range an Werbe- und Kommunikationsmitteln. Diese beinhalten Prospekte, Anzeigen sowie E-Mail-Marketing, Facebook, Instagram und eine Webseite. Am PoS soll mit der Markenschrift und einer Video Wall auf die Produkte aufmerksam gemacht werden. For Sale zeichnet sowohl für die Kreation als auch die Produktion der 360°-Maßnahmen verantwortlich. Ansprechpartner auf Kundenseite sind Konzeptleiter **Pedro David Mastroilli** und der Bereichsleiterin Marketing **Nicole Wesner**.



Der Relaunch der Marke geht mit einem 360°-Kommunikationskonzept einher

Ziel der Maßnahmen ist eine stärkere Positionierung von Quick Schuh gegenüber Wettbewerbern bei gleichzeitiger Kundenbindung in den stationären Geschäften, um der Abwanderung zu Online Shops entgegenzuwirken. Die Kunden sollen vor allem mit der Kundenkarte 'Quick Card' gezielt angesprochen werden, über die individualisierte Angebote ausgespielt werden können. Das Aktionskonzept 'Quick Deal' ergänzt das CRM-Konzept – hier werden den Karteninhabern Rabatte angeboten.

In einer Umfrage unter den Franchisepartnern stieß die neue Strategie und Kampagnen-Umsetzung auf positive Resonanz. 90 Prozent der Teilnehmer sehen einen deutlichen Mehrwert in der präsentierten Kampagnen- und Mediaplanung. Ein Store in Aschaffenburg dient als Test-Objekt – nach Auswertung der Ergebnisse sollen bis Ende des ersten Quartals 2019 mindestens 40 Filialen nach dem neuen Konzept umgebaut werden. Der neue Kommunikationsauftritt inklusive 'Quick Card' und 'Quick Deal' wird bis Herbst dieses Jahres ausgerollt.

For Sale Services wurde 1999 gegründet. 2009 übernahm der heutige Geschäftsführer Rechmann die Leitung, Filtgen stieg 2011 mit ein. Am Standort München betreut der Dienstleister mit rund 40 Mitarbeitern Kunden wie XXXLutz, die Firmengruppe Liebherr, das Goethe Institut, Medimax und Volvo Trucks. Zur For Sale-Gruppe gehören darüber hinaus die beiden Hamburger Agenturen For Sale Digital und For Sale Mobile. (as)

Die beiden Geschäftsführer Christian Rechmann (l.) und Stefan Filtgen