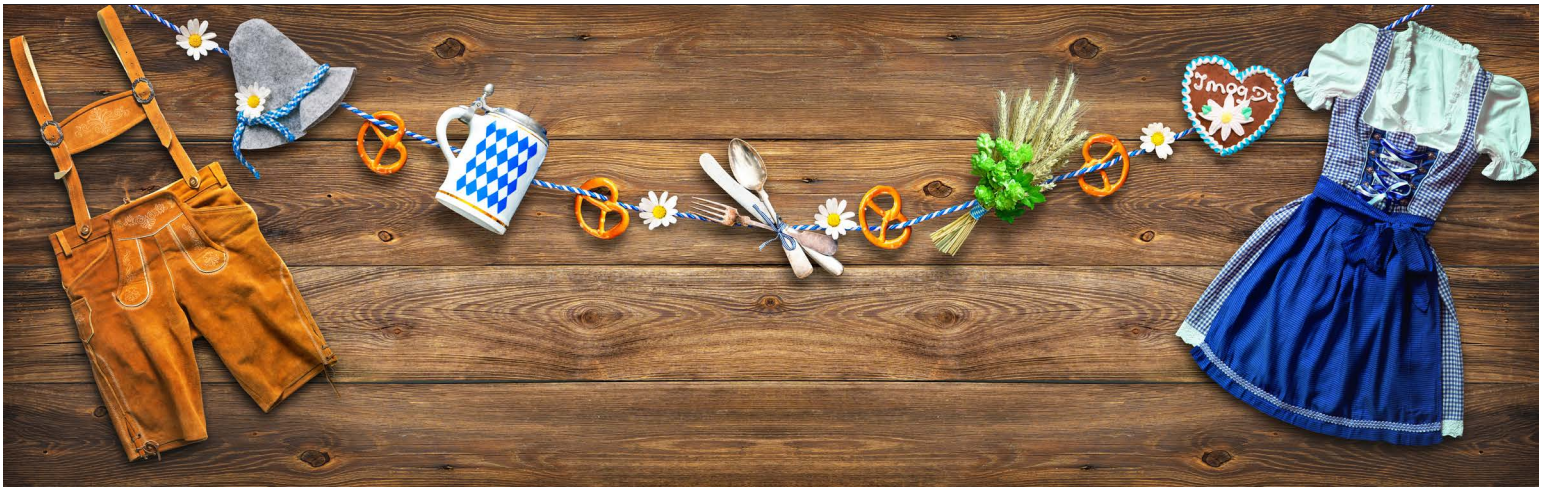


Aktionsleitfaden **Oktoberfest**

Ozapft is!
Jetzt wird der Oktober zum Fest.

Zwischen Sommer- und Wintersaison für zusätzliche Kaufimpulse sorgen: Das beliebte Oktoberfest ist ein starker Anreiz und sorgt für eine hohe Aufmerksamkeit. Schon lange wird das Volksfest weit über Bayerns Grenzen hinaus gefeiert. Und vielleicht auch schon bald in Ihrem Ladengeschäft.

Ziel der Aktion
Ziel der lockeren Aktion ist die Umsatzsteigerung und positive Abgrenzung vom Wettbewerb durch eine stärkere Emotionalisierung, die Bestandskunden bestätigt und bindet sowie das Interesse von Neukunden weckt.

Zielgruppen
Die Aktion kann an viele Konsumgüter-Sortimente angepasst werden und ist damit für unterschiedlichste Zielgruppen relevant. Familien und Singles, Junge und Ältere fühlen sich gleichermaßen angesprochen.

Vorteile für Ihr Geschäft / Umsatzpotenzial
- Starker Anlass in einer impulsarmen Zeit
- Flexible Aktion – kann an unterschiedlichste Ansprüche und Ladengrößen angepasst werden
- Zeitlich variabel – es kann die ganze Festzeit oder nur ein Abend gefeiert werden
- Emotionalisierung durch einladende Ansprache
- Positive Abgrenzung im Wettbewerb
- Hohe Aufmerksamkeit – insb. in Kombination mit einem Gewinnspiel
- Begeisterung von (potenziellen) Kunden durch eine ausgelassene Atmosphäre
- Neukunden-Akquise und Kundenbindung
- Adressgenerierung für weitere Werbemaßnahmen
- Einfache Einbindung des eigenen Sortiments
- Mehr Abverkauf durch zusätzliche Angebote

Wie gefeiert wird – Ablauf der Aktion

1. Kommunikation

- ☐ Kündigen Sie die Aktion mit einem griffigen Motto an – z. B. „Ozapft is! Jetzt wird der Oktober zum Fest."
- ☐ Die Aktion kann über Ihr Geschäft angekündigt werden – z. B. auf der eigenen Webseite, über Social-Media-Kanäle, per E-Mail oder WhatsApp an Kunden, über Einladungsflyer, Poster oder das Schaufenster.
- ☐ Zusätzlich lässt sich die Aktion extern bewerben – z. B. Banner auf lokalen Internetportalen, Anzeigen in lokalen Zeitungen sowie im regionalen Rundfunk.
- ☐ Als Verstärker kann ein attraktives Gewinnspiel stattfinden oder es wird ein Give-away ausgelobt, das man sich im Laden abholen kann.

2. Point of Sale

- ☐ Schaufenster- und PoS-Dekorationen im Oktoberfest-Look sorgen für die passende, zünftige Atmosphäre – z. B. mit blau-weißen Girlanden, bayerischen Fahnen, rustikalen Objekten aus Holz wie Brettchen und Fässer, Bierhumpen, floristischer Dekoration, typischer Kleidung wie Lederhosen und Dirndl, passende Schuhe und Handtaschen, Rucksäcke, bayerische Musik im Radio, bayerische Landschaften auf Video-Screens etc.
- ☐ Die Mitarbeiter sind während des Aktionszeitraums entsprechend gekleidet, ob Trachtenhut, Lederhose oder Dirndl. Aber auch ein einfaches T-Shirt mit aufgedruckten Lebkuchenherzen passt.
- ☐ In einer Aktionsecke werden Produkte und passende Services präsentiert – z. B. ein persönliches Oktoberfest-Styling oder Deko-Ideen für das private Oktoberfest.
- ☐ Inhaltlich oder farblich passende Produkte aus dem Sortiment werden in die Aktion eingebunden.

- ☐ Sprechen Sie weibliche Passanten vor Ihrem Laden an, indem Sie ihnen ein kleines Mini-Blumensträußchen mit einer blau-weiß karierten Schleife schenken und Sie sie in Ihr Geschäft einladen.
- ☐ Sonderangebote im bajuwarischen Look sorgen für noch mehr Abverkauf.

3. Gewinnspiel

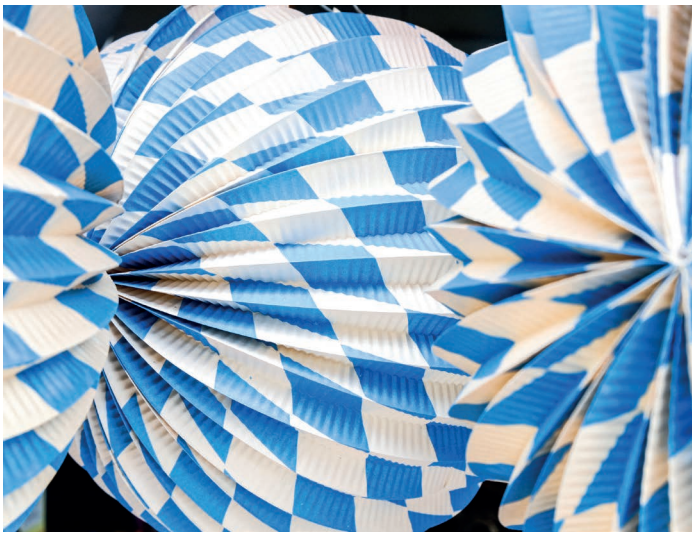
- ☐ Veranstalten Sie in Ihrem Laden ein ganz einfaches Gewinnspiel mit drei vorgegebenen Antwortmöglichkeiten. Je attraktiver die Gewinne, desto mehr werden mitmachen.
- ☐ Gewinnspielfrage: Was tragen die Menschen traditionell auf dem Oktoberfest? / Antwortmöglichkeiten: a) Dirndl & Lederhose b) Brauereischürze & Gummistiefel c) Abendkleid & Smoking
- ☐ Bereiten Sie Gewinnspielkarten vor, die in Ihrem Laden in einer großen Box gesammelt werden. Wenn Sie entsprechende Gewinnspielbedingungen formulieren und der Kunde seine Einwilligung gibt, dürfen Sie die Kontaktdaten im Nachgang sogar für weitere Werbemaßnahmen nutzen. So können Sie dauerhaft in einen Dialog treten und für regelmäßige Kaufanreize sorgen.
- ☐ Loben Sie attraktive Gewinne aus wie Einkaufsgutscheine für Ihr Geschäft, einen Wochenendtrip nach München oder das Catering für ein kleines Weißwurstfrühstück, das der Gewinner bei sich zu Hause veranstalten kann.

4. Give-aways / Sofortgewinne

- ☐ Streuartikel sollten thematisch zum Oktoberfest oder zu Bayern passen.
- ☐ Als kleine Kundengeschenke oder Sofortgewinne eignen sich Geschirrtücher, kleine Lebkuchenherzen, Bierkrüge, bayerischer Senf, Servietten, Brillenputztücher und Glas-Untersetzer aus Pappe im typischen blau-weißen Rauten-Muster, Schlüsselanhänger, kostenlose Maniküre mit Nagellack in Blau-Weiß.

5. Catering

- ☐ Die Verköstigung ist optional und kann ganz nach Bedarf z. B. täglich, nur um die Mittagszeit oder auch nur einmalig abends nach Ladenschluss angeboten werden.
- ☐ Es gibt Brezeln, Weißwürste mit süßem Senf und Bier.

6. Event-Idee

- ☐ Auch vor dem Laden wird dekoriert, z. B. Stehtische oder rustikale Tische und Bänke, die Installation eines Festplatz-Spiels wie „Hau den Lukas“ oder Dosenwerfen mit Sofortgewinnen.
  Lassen Sie vor Ihrem Laden Schuhplattler auftreten und sorgen Sie so zusätzlich für Aufmerksamkeit.
- ☐ Sorgen Sie für die passende Musik aus Schlagern und bayerischen Party-Songs. Es kann eine Musikband, ein lokales Bläser-Ensemble oder eine Tanzgruppe engagiert werden.
- ☐ Veranstalten Sie einen lustigen „Zutzel-Wettbewerb“, bei dem Gäste unter Beweis stellen dürfen, wie schnell Sie eine Weißwurst stilsicher essen können. Halten Sie hierfür Sofortgewinne bereit.
- ☐ Kooperieren Sie mit Geschäften in Ihrer Nachbarschaft, um das Oktoberfest gemeinsam auf der Straße zu initiieren und somit für mehr Besucher attraktiv zu machen.