



Aktionsleitfaden Schulanfang

Wir machen Schule! Alles für einen guten Start.

Unter dem Motto „Startklar für die Schule! Alles für Schulanfänger und Fortgeschrittene“ bieten Sie pünktlich zum Schulbeginn im Herbst genau die passende Aktion, um eine breite Zielgruppe anzusprechen und mit inspirierenden Themenwelten die Nachfrage zu steigern.



Ziel der Aktion

Ziel der Aktion ist, nicht nur den Abverkauf des Kernsortiments zu fördern, sondern durch zusätzliche Angebote weitere Umsätze zu generieren. Die hochrelevante Ansprache und die individuellen Themenwelten begeistern bestehende und neue Kunden.



Zielgruppen

Die Aktion richtet sich sowohl an Eltern, Großeltern und Verwandte von Schulanfängern, Grundschulern, als auch an Jugendliche von weiterführenden Schulen.



Vorteile für Ihr Geschäft/Umsatzpotenzial

- Starker saisonaler Anlass für vielfältige Umsatzchancen
- Flexible Aktion – kann an unterschiedliche Ladengrößen und Sortimente angepasst werden
- Hohe Aufmerksamkeit – gern in Kombination mit einem Give-away
- Neukunden-Akquise und Kundenbindung
- Einfache Einbindung des eigenen Sortiments
- Mehr Abverkauf durch zusätzliche Angebote
- Durch Kooperationspartner noch mehr Vorteile generieren
- Emotionalisierung durch einen Workshop, der echtes Interesse an der Zielgruppe zeigt

Ein Schulanfang nach Maß – Ablauf der Aktion

1. Kommunikation

- Die Aktion wird unter ein Motto gestellt – z. B. „Startklar für die Schule! Alles für Schulanfänger und Fortgeschrittene“.
- Ab zwei Wochen vor Schulbeginn bis eine Woche danach wird auf diesen wichtigen Termin aufmerksam gemacht.
- Die Aktion kann über Ihr Geschäft angekündigt werden – z. B. auf der eigenen Website, 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 wird ein Give-away ausgelobt, das man sich im Geschäft abholen kann.

2. Point of Sale

- Schaufenster- und PoS-Dekorationen machen originell auf die Aktion zum Schulbeginn aufmerksam. Sie können in drei Themenwelten aufgeteilt werden: Schreibzeug & Schulbedarf, Sicherheit & Schulweg, Pause & Freizeit.
- Zu der Themenwelt Schreibzeug & Schulbedarf passen z. B. Ranzen, Stifte, Mäppchen, Hefte und Schultüten, zu Sicherheit & Schulweg passen z. B. Reflektorbänder, Katzenaugen-Anhänger, Fahrräder und Leuchtwesten, zu Pause & Freizeit passen z. B. Sportbekleidung, Turnbeutel, Dosen für das Pausenbrot, Trinkflaschen und auch Fidget Spinner und Bayblades.
- Auf einer Aktionsfläche oder einem Aktionstisch werden die relevanten Produkte aus dem Sortiment präsentiert.
- Bieten Sie als Service z. B. an, Schulbücher kostenfrei einzubinden, oder ein Füllertraining für Anfänger.



- Nutzen Sie auch die Fläche vor Ihrem Geschäft und veranstalten Sie eine „Pausenolympiade“. Die Disziplinen sind die typischen Pausenspiele mit Hüpfseil, Murmeln, Gummitwist und Softball.
- Sonderangebote fördern den Verkauf zusätzlich.
- Floss Dance, Kiki, Harlem Shake, Fortnite – in den letzten Jahren sind viele legendäre Dance Moves über Social Media populär geworden, die auch auf Schulhöfen fleißig eingeübt wurden. Es kann ein Aufruf an Schulklassen zu einem Dance-Move-Contest gestartet werden, bei dem die Klassen vor Ihrem Geschäft gegeneinander antreten. Die Handy-Filme werden auf Facebook und Instagram geteilt und die Community wählt den Sieger.

3. Give-aways

- Dinge wie Duft-Radiergummis, ein schöner Stift, eine Mini-Schultüte mit Süßigkeiten, Kofferanhänger für den Schulranzen oder Reflektorbänder eignen sich als kleine Kundengeschenke.

4. Catering

- Bieten Sie in Ihrem Ladengeschäft, passend zum Schulthema, gesunde Pausensnacks wie frische Äpfel, Rohkost und kleine Sandwiches an. Als süße Variante eignen sich Muffins.
- Für eine kleine Erfrischung sorgen Wasser, zuckerfreie Getränke oder Vitaminsäfte.



5. Kooperationen

- Überlegen Sie mal, ob Sie diese Aktion gemeinsam mit Geschäften in Ihrer Umgebung durchführen können. Fahrrad- und Sportgeschäfte eignen sich hier besonders.
- So können Sie die Aktion gemeinsam weitreichender bewerben und mehr neue Kunden gewinnen. Denn bestimmt gibt es Kunden, die bereits beim Kooperationspartner kaufen und noch nicht bei Ihnen – und auch umgekehrt.

6. Workshop-Idee

- In Zusammenarbeit mit einem Caterer oder Koch können Sie einen kleinen Workshop zum Thema „Das perfekte Pausenbrot“ oder „Pausenbrot & Co. – was Schüler fit hält“ veranstalten. Das liefert den Eltern einen echten Mehrwert und zeigt, dass Sie auch am Wohlergehen der Kinder interessiert sind. So haben Sie die Chance, Kunden über eine Emotionalisierung stärker an sich zu binden.

