



## Case-Beispiele Anbieter



# Case Beispiel 1: Urban Gentlemen's Bikes

Ein Zürcher Unternehmen verkauft preiswerte stylische Herren-Fahrräder ab CHF 1'200.-, die vom Käufer auf Wunsch noch individualisiert werden können (Sattel, Lenker, Pedalen, individuelle Plakette am Rahmen).

Da das innovative Unternehmen primär auf online Sales setzt, fehlt ihm oftmals der physische Kontakt zu potentiellen Käufern im Verkaufsprozess. Überdies steht der Firma jährlich nur ein beschränktes Marketing-Budget zur Verfügung, welches entsprechend effizient eingesetzt werden soll.

Der Bike-Anbieter überlegt sich nun, Man's World Anbieter zu werden.



Bild illustrativ, Quelle: google

# Case Beispiel 1: Urban Gentlemen's Bikes

## Gesamtkosten Präsenz Anbieter

Man's World Kosten für Standfläche	Anz.	Preis	Subtot.
Grundpackage	1	750	750
Standfläche 24m2	24	280	6 720
Zusätzliche offene Seite auf Wunsch	10%	6 720	672
10% Early-Bird Rabatt Fläche bis 31.08.16	-1	739	-739
<b>subtotal</b>			<b>7 403</b>

Zusatzleistungen über Man's World Partner	Anz.	Preis	Subtot.
Standlösung komplett für 24m2	24	230	5 520
Reinigung Stand und Boden täglich (24.-/m2 für 4 Tage)	24	24	576
Kunden-Apéro für Pre-Opening 40 Pers.	40	30	1 200
<b>subtotal</b>			<b>7 296</b>

Weitere Umsetzungskosten Anbieter	Anz.	Preis	Subtot.
Konzept und Kreation durch eigene Agentur	1	2 400	2 400
Produktion zusätzliches Branding	1	800	800
Dekoration Stand und Spezial-Integration	1	2 500	2 500
Spezialtransport	1	350	350
2 Hostessen, 1Verkäufer für 4 Tage à 10 h	3	1 200	3 600
Werbematerial zum verteilen	1	400	400
Give-Aways für Newsletter-Registrierung	1 000	3	3 000
<b>subtotal</b>			<b>13 050</b>

Total Kosten Präsenz Anbieter CHF 27'749.-

Alle Preise in CHF exkl. MwSt.

## Werbewert und Sales

Views, Visits und Leads (12'000 Besucher)	Anz.	Wert	Subtot.
Views von Besuchern, die vorbeigingen	8 780	0,50	4 390
Besucher, die an den Stand kamen und sich nur das Angebot anschauten	1 800	4,00	7 200
Besucher, die an den Stand kamen und sich konkret informierten, nicht aber für den Newsletter eingetragen haben	600	5,00	3 000
Besucher, die an den Stand kamen, sich konkret informierten und sich für den Newsletter eingetragen haben	800	6,00	4 800
Besucher, die gekauft haben (Wert)	20	0,00	0
<b>subtotal Werbewert</b>			<b>19 390</b>

Impressions & Clicks online über MW	Anz.	Wert	Subtot.
Leser von Text und Bildern des Brand-Profiles auf mansworld.com	2 800	1,00	2 800
Views Facebook-Post Man's World über coole Story vom Anbieter	6 800	0,50	3 400
Clicks zu Anbieter-Page / -Angebot innert 6 Monaten	850	2,00	1 700
<b>subtotal Werbewert</b>			<b>7 900</b>

Sales vor   während   nach der Man's World	Anz.	Preis	Subtot.
Verkaufte Bikes vor Ort an der Man's World	22	1 400	30 800
Verkaufte Bikes (Conversions) wegen Man's World im Store innert 4 Monaten nach Event	12	1 400	16 800
Verkäufe über mansworld.com und Man's World Facebook während 6 Monaten über online leads	3	1 400	4 200
Verkaufte Bikes an begeisterte Freunde von MW Käufern innert 1.Jahr	9	1 400	12 600
<b>subtotal</b>			<b>64 400</b>

Total Werbewert und Sales Anbieter CHF 91'690.-



# Case Beispiel 2: Soap & Grooming Start-Up

Ein junges Unternehmen aus Österreich bietet nun auch in der Schweiz lifestyle-affinen Männern ab 25 J. ästhetische Produkte fürs Bad in männlichem Design, wie auch Grooming-Produkte für Gesicht und Haare.

Die Produkte werden nachhaltig hergestellt und sind fast ausschliesslich biologisch, die Marke hat es jedoch verstanden, dies als «nice-to-have» zu kommunizieren und auch diejenigen Konsumenten abzuholen, denen Geruch und Ästhetik wichtiger sind als Herkunft und Inhaltsstoffe.

Das Start-Up hat sich dazu entschieden Man's World Anbieter zu werden.



Bild illustrativ, Quelle: google

# Case Beispiel 2: Soap & Grooming Start-Up

## Gesamtkosten Präsenz Anbieter

Man's World Kosten für Standfläche	Anz.	Preis	Subtot.
Kleinaussteller-Stand 6m2 inkl. Fläche, Grundpackage, Strom, Branding	1	3 500	3 500
<b>subtotal</b>			<b>3 500</b>

Zusatzleistungen über Man's World Partner	Anz.	Preis	Subtot.
Parkplatz während Event-Tagen	1	180	180
Internet Access Aussteller (1Gerät)	1	39	39
Man's World Event-Clip angepasst mit eigenem Logo und Stand-View	1	950	950
<b>subtotal</b>			<b>1 169</b>

Weitere Umsetzungskosten Anbieter	Anz.	Preis	Subtot.
Dekoration Stand und Spezial-Integration	1	950	950
London für Samstag	1	450	450
Samstag	2	1 200	2 400
Werbematerial zum verteilen	1	400	400
<b>subtotal</b>			<b>4 200</b>

Total Kosten Präsenz Anbieter CHF 8'869.-

## Werbewert und Sales

Views, Visits und Leads (12'000 Besucher)	Anz.	Wert	Subtot.
Views von Besuchern, die vorbeigingen	9 020	0,50	4 510
Besucher, die an den Stand kamen und sich nur das Angebot anschauten	1 200	4,00	4 800
Besucher, die an den Stand kamen und sich konkret informierten, nicht aber für den Newsletter eingetragen haben	750	5,00	3 750
Besucher, die an den Stand kamen, sich konkret informierten und sich für den Newsletter eingetragen haben	650	6,00	3 900
Besucher, die gekauft haben (Wert unten bei Sales)	380	0,00	0
<b>subtotal Werbewert</b>			<b>16 960</b>

Impressions & Clicks online über MW	Anz.	Wert	Subtot.
Leser von Text und Bildern des Brand-Profiles auf mansworld.com	2 800	1,00	2 800
Views Facebook-Post Man's World über coole Story vom Anbieter	6 800	0,50	3 400
Clicks zu Anbieter-Page / -Angebot innert 6 Monaten	450	2,00	900
<b>subtotal Werbewert</b>			<b>7 100</b>

Sales vor   während   nach der Man's World	Anz.	Preis	Subtot.
Käufe vor Ort an der Man's World, im Schnitt CHF 40.-	380	30	11 400
(Wieder)Käufe im Store und online wegen Man's World Besuch innert 12 Monaten nach Event	240	30	7 200
Verkäufe über mansworld.com und Man's World Facebook während 6 Monaten über online leads	60	40	2 400
Verkäufe an begeisterte Freunde von Man's World Käufern innert 1.Jahr	90	40	3 600
<b>subtotal</b>			<b>24 600</b>

Total Werbewert und Sales Anbieter CHF 48'660.-

Alle Preise in CHF exkl. MwSt.





# Case Beispiel 3: Men's Fashion Concept Store

Vor ca. 1 Jahr hat in Zürich ein cooler Concept Store für Men's Fashion und Apparel eröffnet. Der Store präsentiert immer wieder neue Trends und hostet auch eine kleine Bar während den Öffnungszeiten. Der Store hat eine ausserordentlich hohe Wiederbesuchsrate von bestehenden Kunden, die fast allesamt begeistert sind.

Der Store liegt nicht an einer hochfrequentierten Lage und muss immer wieder neue Wege finden, die für ihn höchste Hürde des ersten Ladenbesuches zu überwinden und die Brand-Awareness zu steigern.

Nebst den bisherigen Massnahmen (Blog und Social-Media Werbung, sowie in-store Events) hat sich der Store nun entschieden, an der Man's World erstmals an einem Event ausserhalb der eigenen Lokalität teilzunehmen.



Bild illustrativ, Quelle: google

# Case Beispiel 3: Men's Fashion Concept Store

## Gesamtkosten Präsenz Anbieter

Man's World Kosten für Standfläche	Anz.	Preis	Subtot.
Grundpackage	1	750	750
Standfläche 20m2	20	280	5 600
10% Early-Bird Rabatt Fläche bis 31.08.16	-1	560	-560

**subtotal 5 790**

Zusatzleistungen über Man's World Partner	Anz.	Preis	Subtot.
Standlösung komplett für 20m2	20	230	4 600
Internet-Access für 4 Devices	1	96	96
Wein / Prosecco für Kundengespräche über Man's World Gastro	650	6	3 900
Zusätzliche Beleuchtung und Technik für Produkt-Ausleuchtung	1	750	750

**subtotal 9 346**

Weitere Umsetzungskosten Anbieter	Anz.	Preis	Subtot.
Möbelmiete und Arbeiten Aufbau/Abbau on Site Concept Store	1	1 900	1 900
Kassen-Terminal und Tablets, Miete und Installation	1	450	450
Dekoration Stand	1	900	900
1 Hostessen, 1 zusätzl. Verkäufer für 4 Tage à 10 h	2	1 200	2 400
Stoff-Badges zum aufbügeln auf Jacken oder Jeans	1 000	1,5	1 500

**subtotal 7 150**

**Total Kosten Präsenz Anbieter CHF 22'286.-**

Alle Preise in CHF exkl. MwSt.

## Werbewert und Sales

Views, Visits und Leads (12'000 Besucher)	Anz.	Wert	Subtot.
Views von Besuchern, die vorbeigingen	8 160	0,50	4 080
Besucher, die an den Stand kamen und sich nur das Angebot anschauten	2 400	4,00	9 600
Besucher, die an den Stand kamen und sich konkret informierten, nicht aber für den Newsletter eingetragen haben	300	5,00	1 500
Besucher, die an den Stand kamen, sich konkret informierten und sich für den Newsletter eingetragen haben bzw. für den Blog	1 100	6,00	6 600
Besucher, die gekauft haben (Wert)	40	0,00	0

**subtotal Werbewert 21 780**

Impressions & Clicks online über MW	Anz.	Wert	Subtot.
Leser von Text und Bildern des Brand-Profiles auf mansworld.com	1 900	1,00	1 900
Views Facebook-Post Man's World über coole Story vom Anbieter	3 500	0,50	1 750
Clicks zu Anbieter-Page / -Angebot innert 6 Monaten	1 200	2,00	2 400

**subtotal Werbewert 6 050**

Sales vor   während   nach der Man's World	Anz.	Preis	Subtot.
Verkaufte Kleider-/ Accessoires an der Man's World, 110.- im Schnitt	40	110	4 400
Verkaufte Kleider-/ Accessoires wegen Man's World im Store innert 4 Monaten nach Event, 250.- im Schnitt	80	250	20 000
Verkäufe über mansworld.com und Man's World Facebook während 6 Monaten über online leads	15	250	3 750
Verkäufe an begeisterte Freunde von MW Käufern innert 1 Jahr	40	250	10 000

**subtotal 38 150**

**Total Werbewert und Sales Anbieter CHF 65'980.-**



# Werden auch Sie Man's World Anbieter!



Daniel  
Rasumowsky



Karim  
Debabe



Roman  
Stämpfli



Andres  
Roost

Ihr Kontakt:

daniel.rasumowsky@mansworld.com

karim.debabe@mansworld.com

roman.staempfli@mansworld.com

andres.roost@mansworld.com

MAN'S WORLD Schweiz AG

Grubenstrasse 15

8045 Zürich

[www.mansworld.com](http://www.mansworld.com)

+41 43 543 61 80







**MAN'S  
WORLD**

**WEIL MÄNNER MÄNNER SIND.**