



Fünf-Tage-Promo-Checkliste & Zeitleiste

VOR DER PROMO

- Stimme Deinen Kalender mit den **Terminen der Promo-Aktion** ab
- Wähle Deine **Promo-Ziele**. Was willst Du erreichen?
- Entscheide Dich für **ein Thema oder eine Geschichte** für Deine Promo
- Überlege Dir, auf **welchen Kanälen** Du werben willst
- Erstelle eine **spezifische Content-Strategie** für jeden Beitrag und jeden Kanal
- Überlege Dir im Voraus**, was Du auf sozialen Netzwerken teilen willst!
- Mach **erst dann Werbung für die Promo**, wenn sie live ist
- Optional**: Plane Deine Promo-Beiträge im Voraus

ERSTER TAG: Die Promo ist live!

- ▶ **Mach die Aktion bekannt** und Sorge für Begeisterung!
- ▶ **Deine Kunden haben darauf gewartet:** Jetzt haben sie die Gelegenheit da, sich mit neuen Merchandise-Artikel einzudecken
- ▶ **Verbreite die frohe Kunde!** Behalte Deine Kommunikationskanäle im Blick und reagiere sofort auf Feedback

ZWEITER TAG: Kreativ werden

- ▶ Bleib entspannt, aber teile relevante Inhalte. **Komm mit Deinen Fans ins Gespräch!**
- ▶ **Poste Bilder** eines Kunden mit Deinem Merchandise-Artikeln
- ▶ Teile Deinen „**Hinter den Kulissen**“ Beitrag
- ▶ Du hast **positive Kundenbewertungen**? Teile Sie.
- ▶ **Veröffentliche Deinen Styleguide** oder einen Blog-Beitrag von der laufenden Promo

DRITTER TAG: Erinnere Deine Kunden

- ▶ Am dritten Tag der Promo ist es Zeit, **Deine Fans und Follower zu erinnern**
- ▶ Teile **Promo-spezifische Inhalte**
- ▶ Präsentiere ausgewählte Produkte oder Designs, vergiss Deine Bestseller nicht. **Nutze Modellfotos, wenn du kannst.**

VIERTER TAG: Pimp Deine Promo

- ▶ Du hast die Zielgerade bereits vor Augen, das sollten auch Deine Kunden wissen: **„Bestelle jetzt, bevor die Aktion vorbei ist!“**
- ▶ Veröffentliche **neue Produkte oder Designs**, die Du noch nicht vorgestellt hast
- ▶ **Teile originelle Beiträge von Deinen Kunden**, die Deine Merchandise-Artikel tragen. Erstelle einen Blog-Post oder ein Video.
- ▶ **Hast Du Muster von Deinen Produkten?** Nutze sie und erstelle ein Video oder eine Instagram-Story um sie zu zeigen.

FÜNFTER TAG: Letzte Chance

- ▶ **Letzte Chance!** Drücke in Deinen Texten und Bildern auf die Tube: „LETZTER TAG für kostenlosen Versand!“
- ▶ **Halte Dich bereit!** Schnelle Reaktion auf Fragen von Deinen Kunden sind jetzt besonders wichtig.
- ▶ Jetzt hast Du die letzte Chance **für neue Bestellungen!**