

Boot Camp Vermarktungsstrategien für Green Fashion

Wie Sie den Weg in den
grünen Markt finden und
Produkte/Dienstleistungen
vermarkten

15.11.2010

Hintergrund und Zielsetzung

Die Bedeutung der „grünen Wirtschaft“ wächst von Tag zu Tag. Sie ist unbestritten einer der Zukunftsmärkte. Studien kommen zum Fazit: Nachhaltigkeit ist heute zu einem der weltweit größten Gesellschaftstrends avanciert, den kein Unternehmen ignorieren kann, ohne massive Wettbewerbsnachteile fürchten zu müssen.

Auch in Berlin spielt diese Segment eine immer größere Bedeutung, wie die Broschüre „Green Fashion/Sustainable Design in Berlin“ der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen eindrucksvoll dokumentiert.

Die Themen Green Fashion und Green Design werden von einigen wenigen größeren Player und einer Vielzahl von Klein- und Kleinstunternehmen umgesetzt.

Dieser Boot Camp richtet sich an Entrepreneur, junge Labels und Unternehmen, die Green Fashion herstellen, aber auch an konventionelle Modeunternehmen, die ihre Kollektionen auf „Grün“ umstellen oder ausbauen wollen. Das Boot Camp möchte wichtige Informationen und Impulse zur marktgerechten Vermarktung grüner Produkte liefern. Oft fehlt jungen Unternehmen Know-how (Zielgruppe, Produktion, Material, Verarbeitungsprozesse, Vertrieb, Werbung, etc.) und das Geld dieses Know-how einzukaufen. Auch die klassischen Anlaufstellen für Unternehmensgründungen, wie die IHK oder die Beratungsstellen des Landes, können nur sehr eingeschränkt spezifisches Know-how der Nachhaltigkeitswirtschaft zur Verfügung stellen. Das Boot Camp richtet sich an die Green Fashion. Als einen ersten Schritt, die junge grüne Szene auf ihrem Weg in die grünen Märkte zu unterstützen.

Stephan Bohle/futurestrategy

Wo, wie und an wen verkaufe ich meine Produkte?
Wer sind meine Kunden?
Was erwarten die Konsumenten?
Wie kann ich den Verkauf steigern, ohne über ein großes Werbebudget zu verfügen?
Wie kann ich meinen Kundenkreis erweitern?
Wie und wo komme ich an zertifiziertes Material?
Wie sieht ein erfolgreiches Ladenkonzept aus?
Welche Fördermöglichkeiten existieren?

Wenn Sie sich einige dieser Fragen selbst stellen, dann ist unser 1-tägiges Boot Camp das passende Angebot für Sie. Junge Unternehmen können sich zu Beginn externe Beratungsleistung oft (noch) nicht leisten. Deshalb haben die Unternehmensberatung für nachhaltiges Wirtschaften **futurestrategy** (futurestrategy.de) und die Agentur für Konsumsoziologie **OC EO CONSULT** (oeco-consult.com) in Zusammenarbeit mit der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen ein Boot Camp konzipiert, das die wichtigsten Themen bei der erfolgreichen Vermarktung von Green Fashion skizziert und verschiedene Tools beschreibt, um die Türen zu den grünen Konsumenten (weiter) zu öffnen.

Haben Sie gewusst, dass 66% der *Konsumenten* erwarten, dass Unternehmen mehr »grüne Produkte« anbieten?

Chancen eines großen Wachstumsmarktes

Immer mehr Menschen möchten Produkte kaufen und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, die weder die Umwelt ruinieren noch auf Kosten von anderen produziert werden. In Deutschland sind 2007 bereits 30 Milliarden Euro mit grünen Produkten umgesetzt worden. 89% der Konsumenten wollen in Zukunft mehr grüne Produkte kaufen. Aber 32% der Konsumenten sagen auch, dass es keine ausreichende Auswahl an grünen Produkten gibt. Und fast ein Viertel der Konsumenten wissen nicht, wo sie grüne Produkte finden können, wenn man Biofood einmal ausklammert (Quelle: BCG Study/HAVAS MEDIA 2009).

Keine Handelsplattformen

Vielen grünen Unternehmen fehlt eine Plattform, ihre Produkte und Dienstleistungen anzubieten bzw. zu vermarkten. Es gibt – neben den Bio-Märkten – nur wenige Einzelhändler, die ein grünes Sortiment führen. Klassische Vertriebsmethoden wie Messe, Einzel- und Großhandel erweisen sich oft als ineffizient und teuer und bieten häufig nicht das gewünschte Umfeld. Allein das Internet ist eine preiswerte Möglichkeit für die Vermarktung der eigenen Produkte, führt aber als alleiniges Vertriebsinstrument nicht unbedingt zum Erfolg. Der stationäre Handel erhält eine neue Bedeutung. Grüne Produkte und Dienstleistungen unterliegen eigenen Marktgesetzen, die mit klassischen Marketing-Methoden nicht mehr umsetzbar sind.

Boot Camp-Programm

- 9.00–9.20 Uhr Begrüßung Ingrid Walther, Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen
- 9.20–9.50 Uhr **Impulsvortrag 1**
OC EO CONSULT/Dr. Ragnar Willer
> Wie verändert sich die Konsumentenwelt?
- 9.50–10.20 Uhr **Impulsvortrag 2**
futurestrategy/Stephan Bohle
> Die 6 Motoren des Green Marketing
- 10.20–10.50 Uhr **Impulsvortrag 3**
Mark Bendow
> retail environments
- 10.50–11.20 Uhr **Impulsvortrag 4**
Made-by/Simone Seisl
> Supply chain der Green Fashion
- 11.20–11.30 Uhr Pause/Coffee
- 11.30–11.50 Uhr **Berlin goes Green**
Tanja Mühlhans, Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen
> Grüne Initiativen, Fördermöglichkeiten
- 11.50–12.50 Uhr **Best Practice Green Fashion**
> erfolgreiche Berliner grüne Modelabels stellen sich vor
- 12.50–14.00 Uhr Mittagspause/Networking
- 14.00–15.30 Uhr **Breakout group 1**
> Vermarktungsstrategien für den grünen Markt
Brainstorming, Erarbeitung von Ansätzen, Ideen, Next steps
Moderation: Stephan Bohle
Breakout group 2
> Fashion und Nachhaltigkeit – wie geht das?
Brainstorming, Erarbeitung von Ansätzen, Ideen, Next steps
Moderation: Jutta Nachtwey
- 15.30–16.00 Uhr **Feedback/Zusammenfassung der Breakout groups**
Präsentation/Diskussion
- 16.00–16.15 Uhr Pause/Coffee
- 16.15–17.15 Uhr **Panel Diskussion**
Tanja Mühlhans
Stephan Bohle
Dr. Ragnar Willer
Mark Bendow
Simone Seisl
Moderation: Jutta Nachtwey
- 17.15–18.00 Uhr Abschluss/Networking

Anmeldung

Ort:

Pfefferberg
Schönhauser Allee 176, 10119 Berlin
U-Bahnlinie U2 Schönhauser Allee

Termin:

15.11.2010

Kosten:

230,00 Euro/Person (zzgl. USt.), inkl. Pausengetränke

Teilnahmebedingungen:

Ihre Anmeldung ist verbindlich. Mit Ihrer Anmeldung wird die Zahlung der Teilnahmegebühr fällig. Der Rücktritt gegen Erstattung ist bis spätestens 14 Tage vor dem Boot Camp Termin möglich. Bei späterem Rücktritt können wir Ihnen leider keine Kosten erstatten.

Anmeldungen/Informationen:

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen
Tanja Mühlhans
Tel 030 9013-7477
E-Mail tanja.muehlhans@senwtf.berlin.de

futurestrategy
Stephan Bohle
Tel 0177 6110000
E-Mail s.bohle@futurestrategy.de