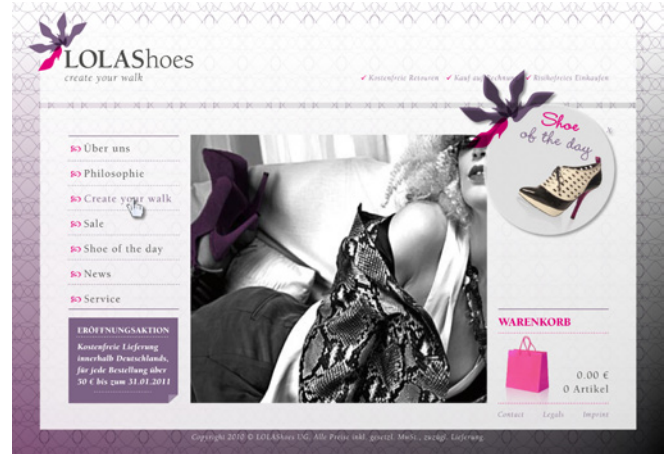


New Business Development
Geschäftsidee „Lolashoes“
 Businessplan und Kundenbindungsmaßnahmen

Im Rahmen des Fachs „New Business Development“ erstellten wir einen Businessplan für eine fiktive Existenzgründung.

Mit unserer Geschäftsidee der „Lolashoes“ griffen wir den aktuellen Individualisierungstrend auf und übertrugen ihn in den Bereich der Schuhe für modebewusste Kundinnen.

Eine umfangreiche Recherche hatte ergeben, dass sich dieser Bereich bei der Konkurrenz bislang nur auf den Bereich Materialien und Farben erstreckt, nicht aber auf den Schnitt und die



Formgebung der Schuhe. Daher setzten wir genau in dieser Lücke an und holten uns fachkundigen Rat beim Schuhkomponentenhersteller Brüder Winkle GmbH & Co. KG, um realistische Berechnungen anstellen zu können.

Heraus kam ein modulares „Puzzle-System“, das es unseren Kundinnen ermöglicht, einfach und bequem über das Internet Individual-Schuhe anfertigen zu lassen (Customized Products). Dabei können die Kundinnen aus mehreren Grundmodellen, Absatzvarianten, Sohlenarten, Innenfüßern, Schaftsorten und -höhen sowie Materialien und Verzierungen wählen. Die gewünschten Module lassen sich beliebig verknüpfen, so dass sich nahezu unbegrenzte Kombinationsmöglichkeiten ergeben.

Dadurch konnten wir uns preislich ebenfalls genau in einer Lücke platzieren: etwas teurer als hochwertige Fertigschuhe, aber deutlich günstiger als vom Schuster angefertigte Einzelstücke.

Im darauffolgenden Semester erhielten wir in der Vorlesung „Creative Client Relationship Management“ die Gelegenheit, die fiktive Idee der „Lolashoes“ aus dem Businessplan mittels passender Kundenbindungsmaßnahmen auszubauen.

Weiterführende Werbekonzepte, Kundenumfragen, der Einsatz von Interface Agenten und Newslettern sowie Sortimentserweiterungen, das Angebot einer Fußvermessung und einer Community waren Ideen, die Bestands- und Neukunden einen Mehrwert bieten und das Angebot noch attraktiver gestalten.

