



prdienst.de® ist seit 1998 als ebenso leistungsstarke wie ideenreiche Agentur bekannt. Das zehnköpfige Team bietet über das vollständige Leistungsspektrum einer klassischen PR-Agentur hinaus weit reichende Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Feld der Online-PR und PR.2.0

erbluehtee.de: Start-up startet durch mit Produkt-PR

Mehrere PR-Aktionen begleiten die Markteinführung eines originellen Produkts und führen zu zahlreichen schönen, bebilderten Veröffentlichungen – und die bringen das Geschäft stärker in Gang, als erhofft.

Das Unternehmen

Die Creano GmbH ist im Jahr 2006 ein Start-up, das ein in Deutschland bis dahin unbekanntes, neues Produkt auf den Markt bringt. Dabei handelt es sich um in China handgefertigte Teekugeln edelster Sorte mit eingebundenen Blüten, die sich in heißem Wasser entfalten. Creano hat die Vision, den Teegenuss zu einem ganzheitlichen Erlebnis werden zu lassen: „Über ein geschmackliches Erleben hinaus verfolgen wir das Ziel, durch Ästhetik und Spannung im Teekonsum weitere Sinnesebenen auf höchstem Niveau anzusprechen.“

Die Aufgabenstellung

Das Produktsortiment umfasst Teekugel-Zusammenstellungen für kleinere (private) und größere (gewerbliche) Abnehmer, eine extra entworfene gläserne Teekanne, in der das Schauspiel des „erblühenden Tees“ bewundert werden kann, sowie ein „Geschenkset“ in ansprechender Verpackung, das sechs verschiedene Teekugeln in einer Nachfülldose sowie eine gläserne Teekanne beinhaltet. Parallel wird die Website www.erbluehtee.de eingerichtet – sie dient der Vorstellung des gleichnamigen Produkts samt eingebundenem Video und integriertem Onlineshop.

Nicht zuletzt wegen beschränkter finanzieller Möglichkeiten als Start-up setzt die Creano GmbH gezielt auf die Möglichkeiten der PR, um ihr Produkt bekanntzumachen. Auf persönliche Empfehlung wenden sich die beiden Unternehmensgründer an prdienst.de mit der Bitte, geeignete Maßnahmen im B2C- sowie auch im B2B-Bereich vorzuschlagen. Zielsetzung des Unternehmens ist es, Bekanntheit zu schaffen, den Umsatz in beiden Bereichen in Gang zu bringen und kontinuierlich zu steigern.

Der Lösungsansatz

Wir nutzen die von uns angebotene Weihnachts-PR-Aktion, um das Produkt zunächst bei den Endkunden bekanntzumachen. Diese jährliche Spezialaktion kombiniert gleich mehrere effektive Verbreitungswege mit einer Vielzahl von direkten Redaktionsgesprächen. Wegen der Ästhetik des



MITGLIED IM
B V D W
BUNDEVERBAND DIGITALE WIRTSCHAFT

DEUTSCHER
JOURNALISTEN-
VERBAND

DPRG
DEUTSCHE PUBLIC RELATIONS GESELLSCHAFT E.V.

Case Study erbluehtee.de

Produkts, das durch Bildmaterial überzeugend in Szene gesetzt werden kann, wegen seines Alleinstellungsmerkmals und des ansprechenden Preises sehen wir gute Chancen für Geschenktipp-Veröffentlichungen. Bezüglich des B2B-Bereiches sehen wir eine unabhängige weitere PR-Aktion unter geeigneten Fachmedien vor, um Betriebe der gehobenen Gastronomie und Hotellerie als Großabnehmer zu gewinnen.

Die Umsetzung

Zunächst beraten wir Creano hinsichtlich der Anfertigung professionellen Bildmaterials sowie des Aufbaus eines Online-Pressebereichs, in dem dieses zum Download zur Verfügung steht. Dann führen wir zunächst eine umfangreich angelegte PR-Aktion durch, um das Erblühtee-Geschenkset den Publikumsmedien als Weihnachtsgeschenktipp vorzustellen. Eine weitere PR-Aktion, die ebenso stark auf den persönlichen Kontakt via Redaktionsgespräche setzt, zielt auf die Gruppe der gastronomischen Fachmedien, denen einerseits der Erblühtee selbst als interessante gastronomische Neuheit und andererseits das Geschenkset als Produkt für den separaten Shopverkauf empfohlen wird.

Das Resultat

Der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten: Sowohl bei den Publikums- als auch bei den Fachmedien kommt der Erblühtee hervorragend an und es gibt zahlreiche Veröffentlichungen mit Produktabbildung. In beiden Bereichen berichten sowohl allgemeine Medien als auch solche der Luxussegmente – und selbst das Fernsehen springt auf Anhieb auf das ungewöhnliche Produkt an. Wir haben mehr Nachfrage erzeugt, als gehandelt werden konnte. Allein mit einer Veröffentlichung wurden mehrere hundert Bestellungen ausgelöst. In der Folge kommt der Umsatz kräftig in Gang, insbesondere auch bei den gewerblichen Großabnehmern. Hieraus entwickelt sich dann allmählich der Hauptvertriebsweg.

Der Erfolg hat Creano veranlasst, weitere PR-Aktionen mit prdienst.de durchzuführen.

Fazit: Mit einem überzeugenden Produktangebot und einer guten Taktik sind Erfolge in der Pressearbeit nahezu garantiert. Unsere langjährige Erfahrung mit Produkt-PR hilft uns dabei, stets den richtigen Weg einzuschlagen.

Gerne stellen wir uns neuen Herausforderungen und freuen uns, auch für Ihr Unternehmen erfolgreich zu arbeiten. Kontaktieren Sie uns unter Freecall 0800 PRDIENST oder kontakt@prdienst.de

Weitere Case Studies finden Sie unter www.prdienst.de/case-studies/