

Zalando Outlet am Bodensee

Zalando Outlet entwickelt zusammen mit der Gruppe Nymphenburg Consult AG ein zielkundengerechtes Konzept für den Outlet Store in Konstanz.

München, 14. Mai 2021 – Für den elften Zalando Outlet Store in Konstanz wurden neben der Positionierung der Marke insbesondere die Besonderheiten des Standortes und die Bedürfnisse der dortigen Kundengruppen evaluiert. Das neue Konzept lässt den Outlet Charakter verschwimmen und kreiert so eine Shopping Destination mit Wohlfühlcharakter. Das Geschäft in der Konstanzer Altstadt eröffnete am 16.03.2021 unter Corona-Auflagen für erste Besucher.

Marken- und zielgruppengerechte Konzeptentwicklung

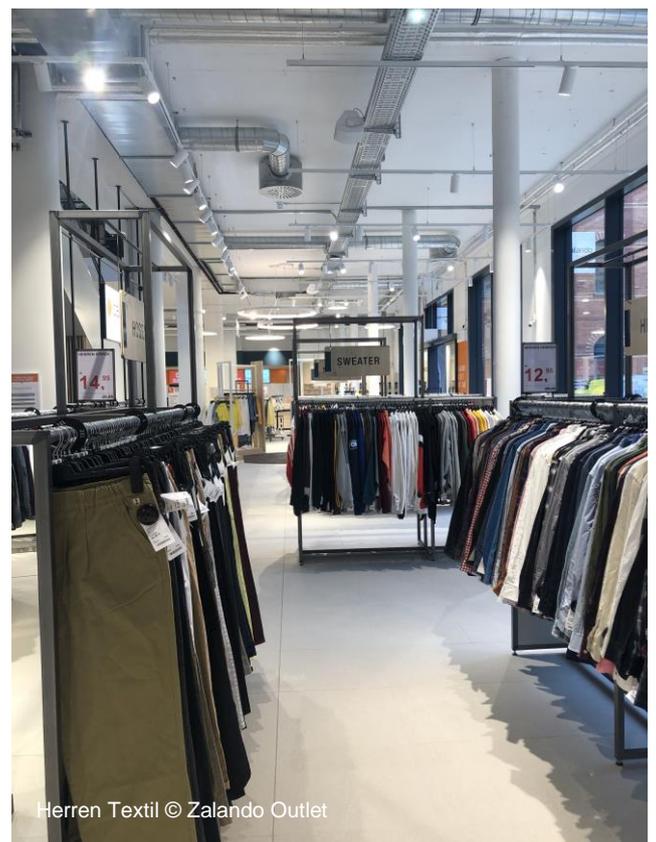
Projektstart für das neue Konzept war die Begehung des zukünftigen POS – seinerzeit ein Rohbau – sowie die Evaluierung der standortspezifischen Charakteristika und Kundengruppen vor Ort. Abgeleitet von der Positionierung und den Zalando Outlet Limbic® Types wurden die übergeordneten qualitativen Zielgruppen identifiziert, klar gegliedert und quantitativ bewertet. Besonderes Augenmerk wurde hierbei auf die spezifische Charakteristik des Standortes als Tourismus-Region gelegt. Neben „klassischen Kundengruppen“ wie Anwohnern, ist der Standort vor allem von Urlaubern sowie Einkaufstouristen (häufig aus der Schweiz) geprägt. Die Kundenanalyse resultierte in der Empfehlung einer „smart casual“ Store-Atmosphäre des Zalando Outlets mit hoher Aufenthaltsqualität.

Auf Basis dieser Erkenntnisse sowie des tiefgehenden Zielgruppenverständnisses der Gruppe Nymphenburg wurde gemeinsam mit Zalando Outlet das präzise „Overfloor“-Konzept entwickelt – Fokus waren zum einen die Laufwege und die Zonierung mit allen Touchpoints entlang der Customer Journey und zum anderen der Look & Feel des Stores.

Die shopper-spezifischen Laufwege wurden durch geschickte Nutzung von Tageslicht und der Installation von künstlichem Licht so betont, dass klare Orientierungspunkte für die Kunden entstehen. Zusätzlich wurde hier auch ein zielgruppenspezifisches Beleuchtungskonzept (Limbic® Lighting) angewendet, um die einzelnen Zonen jeweils attraktiv für die unterschiedlichen Kunden zu gestalten. Die Sortimentsbereiche und Zonen variieren neben der Beleuchtung auch hinsichtlich der verwendeten Formen, Farben und Materialität – je nach Präferenz der Limbic® Types. So wurde unter

anderem auch eine „Welcome-Zone“ geschaffen, die für alle Kundengruppen gleichermaßen ansprechend wirkt und den Kunden schon beim Eintritt erste Impulse und Inspiration bietet.

Durch die vollumfängliche Berücksichtigung der Gebäudestruktur (wie Lichteinfall, unterschiedlicher Deckenhöhen und Raumstruktur) und somit einer gesamtheitlichen Konzeptentwicklung, ist es gelungen, einen Store zu entwickeln, der sich perfekt in den Raum eingliedert. Das Zalando Outlet wirkt so stimmig, dass es vom Kunden subjektiv nicht mehr als ein „Outlet-Konzept“ wahrgenommen wird, und der Stadt am See einen hochwertigen Fashion Store für seine Anwohner und Besucher bietet.





Herren Premium © Zalando Outlet



Herren Schuhe © Zalando Outlet



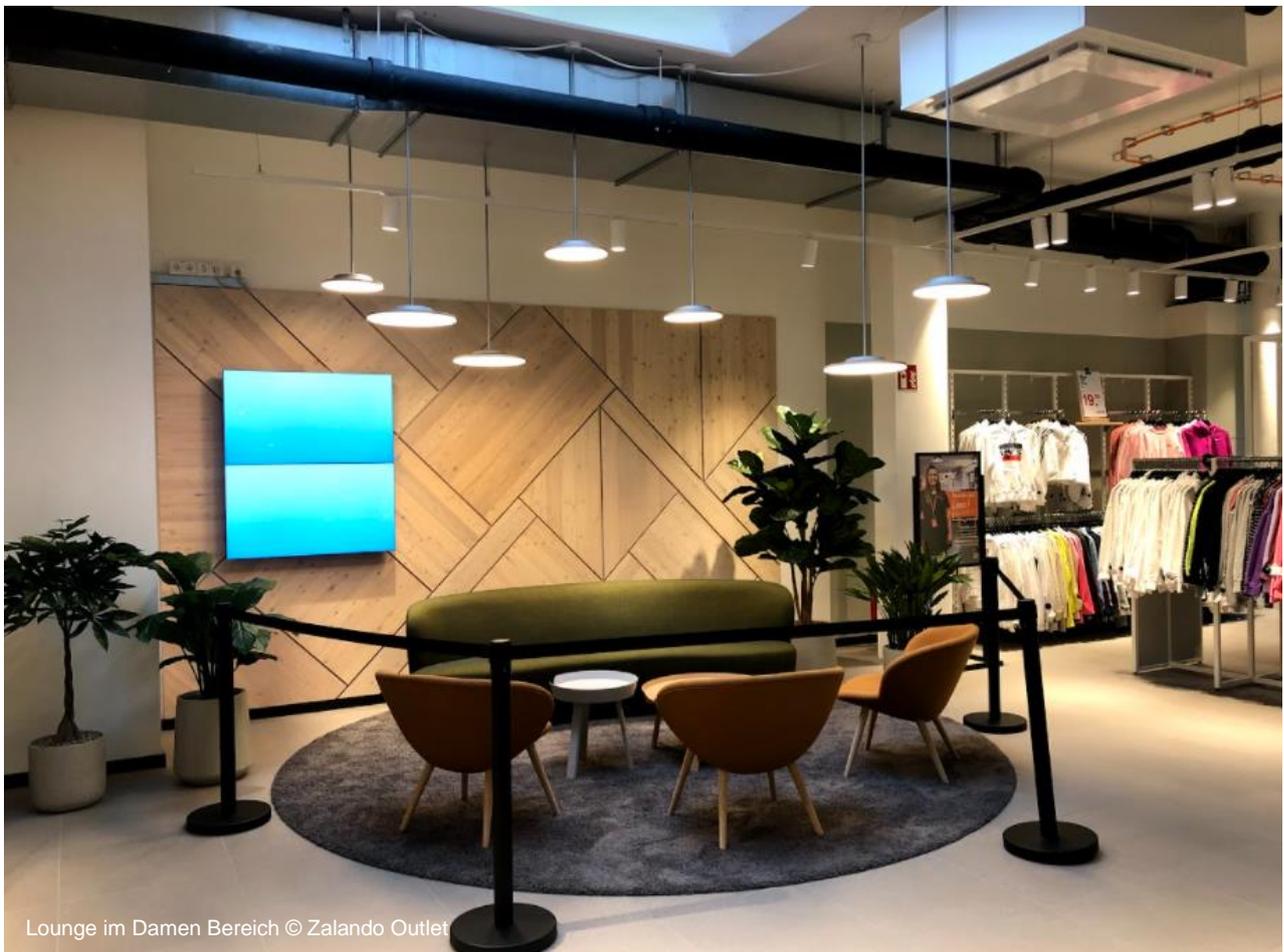
Kasse © Zalando Outlet



Damen Anprobe © Zalando Outlet



Damen Schuhe © Zalando Outlet



Lounge im Damen Bereich © Zalando Outlet

Quelle: Zalando Outlet

Über die Zalando Outlets:

Die Zalando Outlets gehören zur Zalando SE, Europas führender Online-Plattform für Mode und Lifestyle. Nachdem das Unternehmen 2012 sein erstes stationäres Outlet in Berlin eröffnete, folgten Standorte in Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, Münster, Stuttgart, Ulm, Konstanz und zuletzt der zwölfte Standort in Düsseldorf. Das Angebot in den Outlets umfasst eine große Auswahl an Marken mit Rabatten von bis zu 70 Prozent, die zuvor im Zalando Onlineshop verfügbar waren. Die hochwertigen Produkte werden im Outlet angeboten, sobald es sich zum Beispiel um Ware aus der Vorsaison, Einzelgrößen oder um Artikel mit kleineren Mängeln wie einem fehlenden Knopf handelt. Weitere Informationen zu Zalando Outlet unter [Home - Zalando Outlet \(zalando-outlet.de\)](https://www.zalando-outlet.de)

Gruppe Nymphenburg – Brand & Retail Experts

Die Gruppe Nymphenburg ist langjähriger Partner internationaler Herstellermarken und Handelsunternehmen und begleitet diese unter anderem bei deren Marken-Positionierungen sowie der Umsetzung am POS. Der Kundenkreis der Gruppe Nymphenburg erstreckt sich von Vertretern klassischer Handelsformate bis zu Online-Pure-Playern. In gemeinsamer Projektarbeit mit den Kunden entwickelt die Gruppe Nymphenburg strategische Store-Konzepte bis hin zum Ladenbaubriefing. Basis ist immer das Motiv- und Entscheidungsmodell Limbic® in Kombination mit einem umfassenden Consumer und Shopper-Verständnis. Die Projektbegleitung geht dabei bis zum Store-Opening über Betriebsprozesse und darüber hinaus. Weitere Informationen zur Gruppe Nymphenburg unter www.nymphenburg.de