

Merchandising für Unternehmen wird simple

Die mediale Welt ist geprägt von rückläufiger Kundenaufmerksamkeit aufgrund eines Überangebots an visuellen und akustischen Angeboten in den Medien. Angesichts der folglich schwierigen Kommunikationssituation für Unternehmen, suchen diese zunehmend nach neuen Formen der Kommunikation. Es wird deutlich, dass Merchandising als nicht-klassische Kommunikationsmaßnahme eine effektive Ergänzung im traditionellen Kommunikations-Mix einer Marke sein kann um die Bekanntheit und Gewinne zu fördern. Der Aufwand für Unternehmen, Produkte mit einem eigenen Design oder dem Logo zu gestalten und anschließend online anzubieten, lässt sich mit der Plattform *Shirtigo Cockpit* des Kölner Startups *Shirtigo* auf ein Minimum reduzieren.

Ursprünglich hat Merchandising seinen Ursprung in der Filmindustrie. Als prominentes Beispiel lässt sich hier vor allem Disney nennen. Doch ebenso Fernsehproduktionen und die Sportbranche nutzen die Kommunikationsmaßnahme. Vor einigen Jahren wurde Merchandising von Marken aus der Industrie nur zurückhaltend als Markenführungsinstrument eingesetzt. Seit einigen Jahren ist diesbezüglich allerdings eine steigende Tendenz zu verzeichnen. Es wird immer populärer Merchandising als eine effektive Ergänzung im traditionellen Kommunikations-Mix einer Marke anzusehen. Umfangreiche Merchandising-Aktivitäten sind vor allem bei großen Automobilherstellern, Getränkeindustrien aber auch in der Lebensmittelbranche zu finden. Von der aktuellen Markenführung wird mehr denn je gefordert, rund um die Marke eine Erlebniswelten aufzubauen sowie eine Verbindung zum Lebensstil der einzelnen Zielgruppen herzustellen. Damit nutzt der Konsument nicht nur das Produkt der Marke, sondern zeigt diese Nutzung offen in der Freizeit oder am Arbeitsplatz mittels Merch-Produkten. Dabei sorgt Merchandising zwar nicht dafür, dass Kunden informative Inhalte erreichen, doch dient es als Markeninstrument dazu, gewünschte Markenimages am Markt zu etablieren und in den Köpfen der Konsumenten zu festigen. Darüber hinaus dient es auch der Kundenbindung, Erhöhung der Markenbekanntheit und schließlich einem höheren Gewinn. Dazu kann das Merch-Produkt entweder verkauft oder zu Promotion-Zwecken kostenfrei verteilt werden.

Vor allem das Internet bietet sich als potenzieller Ort des Vertriebs oder für „below-the-line“-Marketingmaßnahmen und auch Werbegeschenke an. Da Kunden dem Unternehmen bereits einen gewissen Wert zusprechen, ist ihnen in der Regel der Vergleich mit anderen

Kontakt:

Shirtigo GmbH | Tim Schneider
Am Wassermann 36 | D-50829 | Köln
Tel.: +49 (0)221 / 58 90 1820

E-Mail: cockpit@shirtigo.de
cockpit.shirtigo.de
www.seedshirt.de

Artikeln unwichtig und sind bereit direkt über das Internet zu bestellen. Zusätzlich ist es dem Unternehmen so möglich Kundendaten zu sammeln und zu speichern.

Skepsis bezüglich eines Zeit- und Kostenaufwands für das Unternehmen Produkte mit einem eigenen Design oder dem Logo zu gestalten und anschließend online anzubieten und zu produzieren, kann das Kölner Startup Shirtigo auflösen: Mit der Plattform *Shirtigo Cockpit* schafft es das Unternehmen jene Kosten deutlich zu reduzieren.

Das Unternehmen launcht mit der neuen Multi-Plattform-Lösung *Shirtigo Cockpit* einen Print-Fulfillment-Service für individualisierbare Produkte wie Textilien. Nutzern wird ermöglicht Produkte individuell zu designen und im eigenen Onlineshop oder auf einer Plattform anzubieten. Geht eine Bestellungen ein, wird diese automatisch an Shirtigo weitergeleitet und produziert. Dazu ist es lediglich notwendig den Onlineshop an ein Plugin anzudocken oder eine einfache REST-API in die jeweilige Plattform des Nutzers zu integrieren. Dabei kann es sich beispielsweise um eine Backend-Oberfläche oder einen Newsletter handeln. Nach Eingang einer Bestellung und On-Demand Produktion einer Einzelaufgabe werden alle Produkte unter einem vom Nutzer hinterlegten Namen direkt an den Endkunden versendet (Dropshipping). Damit bleibt Shirtigo im Hintergrund und der Kunde erfährt an keiner Stelle, wer das Produkt bedruckt und versendet hat. Neben der Zeitersparnis durch die Automatisierung des Fulfillment-Prozesses profitiert der Anbieter zusätzlich von wegfallenden Lagerkosten und Risikoinvestitionen.

Als Schnittstelle zwischen Kunde und Anbieter für den Verkauf oder Eigengebrauch von individualisierbaren Printprodukten eignet sich das *Shirtigo Cockpit* somit sowohl für Unternehmen, professionelle Betreiber von Onlineshops als auch für Einsteiger in den eCommerce-Bereich, die von einem Full-Service-Bestellprozess unterstützt werden möchten. Zurzeit bietet das *Shirtigo Cockpit*, neben einer flexiblen REST-API, bereits eine Integrationsmöglichkeit mit der eCommerce Software Shopify an und soll in Zukunft um weitere Integrationsmöglichkeiten wie WooCommerce oder Shopware erweitert werden.

Neben dem Ausbau der Integrationsmöglichkeiten gibt das Startup ebenfalls bekannt, das Full-Service-Angebot in Zukunft in Richtung Branding-Optionen für eine Individualisierung der Produktverpackungen und Print-Ware auszubauen. Auch das Produktsortiment und die damit verbundenen Druckverfahren sollen kontinuierlich erweitert werden. Aktuell liegt der Fokus auf dem Angebot von Shirts und anderen Textilien, die mittels Kornit Digitaldruck stückgenau bedruckt werden.

Wer keinen eigenen Shop betreibt kann zudem auf das Cockpit-Dashboard zurückgreifen. Hier kann der Nutzer in einem abgespeckten Bestellprozess Textilien direkt in Einzelaufgabe

Kontakt:

Shirtigo GmbH | Tim Schneider
Am Wassermann 36 | D-50829 | Köln
Tel.: +49 (0)221 / 58 90 1820

E-Mail: cockpit@shirtigo.de
cockpit.shirtigo.de
www.seedshirt.de

bedrucken und versenden lassen. Zukünftig ist auch hier die Bestellung von Großauflagen möglich. Die Veredelung von Textilien erfolgt dann auch mittels Siebdruck.

Über Shirtigo

Shirtigo ist ein inhabergeführtes junges Unternehmen aus Köln. Neben der gleichnamigen Plattform für die Bestellung von Printprodukten, erweitert das Unternehmen 2015 unter der Marke Seedshirt das Konzept mit einer Crowdfunding-Plattform für Textildruck. Somit können Gruppen, Online-Marketer oder Organisationen eigene Shirts gestalten und per Crowdfunding online unter den Namen von Seedshirt verkaufen oder bestellen, ohne Kostenrisiko. Auch die Einrichtung eines eigenen T-Shirt Shops ist möglich. Gewonnene Erkenntnisse nutzt das Unternehmen nun, um mit *Shirtigo Cockpit* die erste massentaugliche deutsche Dropshipping- und Fulfillment-Alternative für Shopify anzubieten.

„Wir möchten nicht nur eine innovative Online-Plattform entwickeln, sondern setzen voll auf „Print-Tech“ und Industrie 4.0, um alle druckspezifischen Produktionsprozesse zu digitalisieren, automatisieren und weiterzuentwickeln.“

Gründer der Shirtigo GmbH ist Michael Bröhl, Co-Founder Tim Schneider.

Kontakt:

Shirtigo GmbH | Tim Schneider
Am Wassermann 36 | D-50829 | Köln

Tel.: +49 (0)221 / 58 90 1820

Mail: cockpit@shirtigo.de

Homepage: <https://cockpit.shirtigo.de/> | <https://www.seedshirt.de/>

Kontakt:

Shirtigo GmbH | Tim Schneider
Am Wassermann 36 | D-50829 | Köln
Tel.: +49 (0)221 / 58 90 1820

E-Mail: cockpit@shirtigo.de
[cockpit.shirtigo.de](mailto:cockpit@shirtigo.de)
www.seedshirt.de