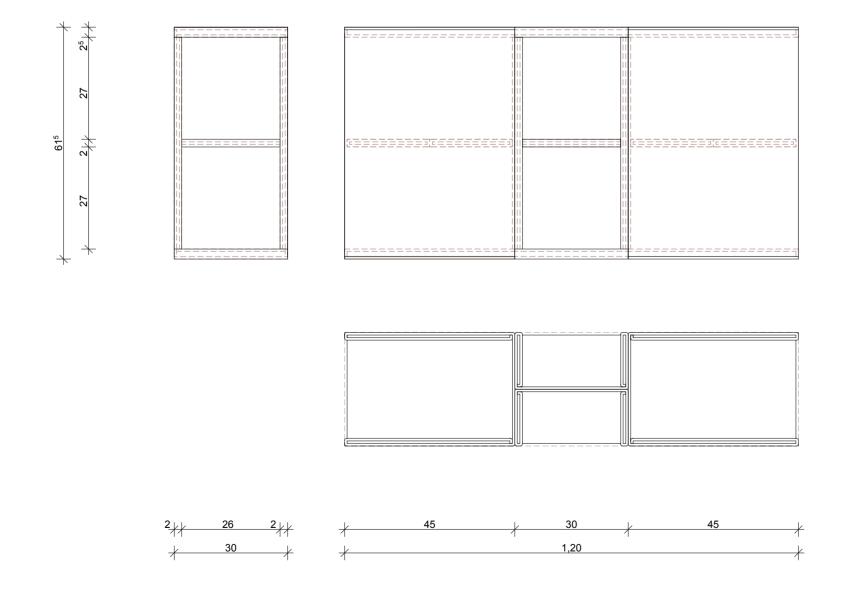
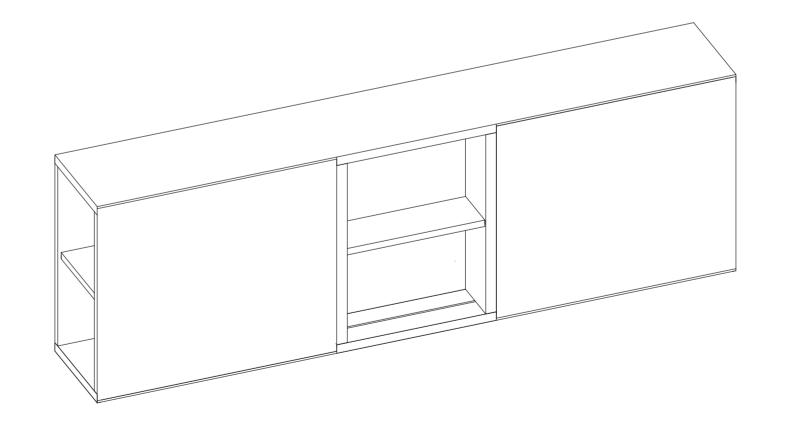


PINSTOR

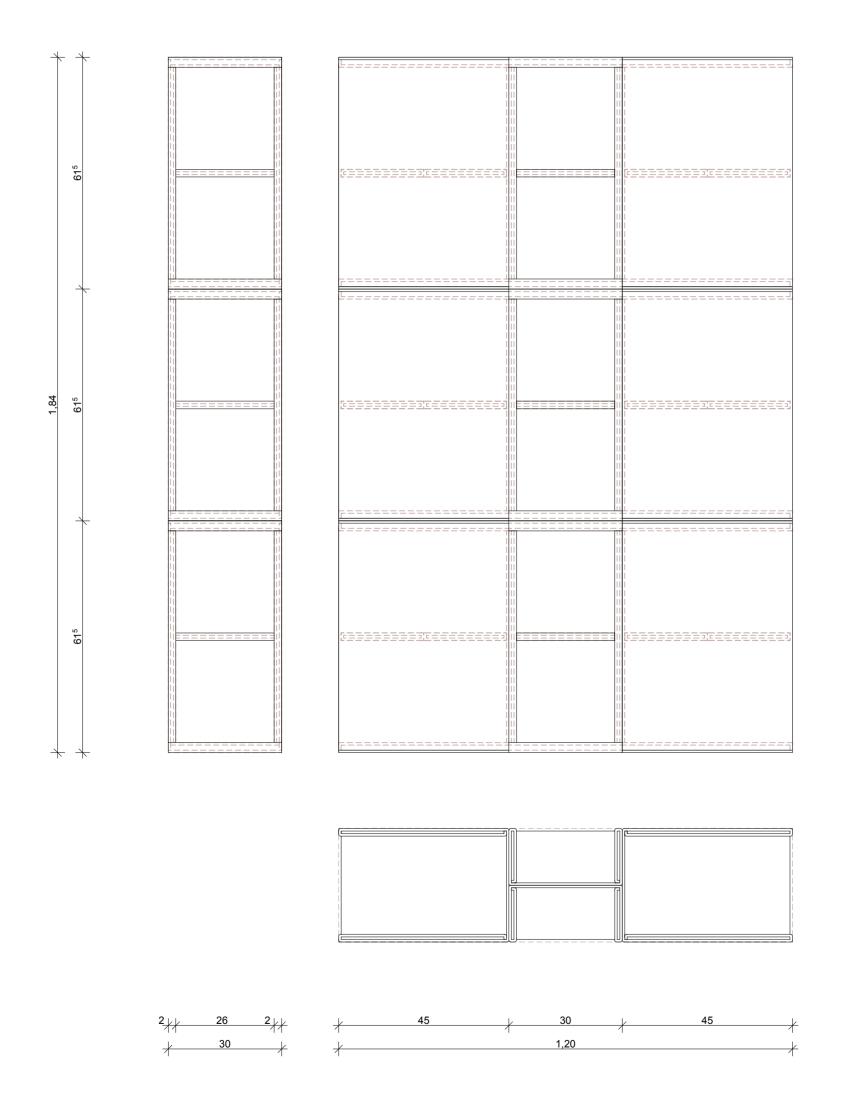
RAUMTEILER PINNWAND R E G A L

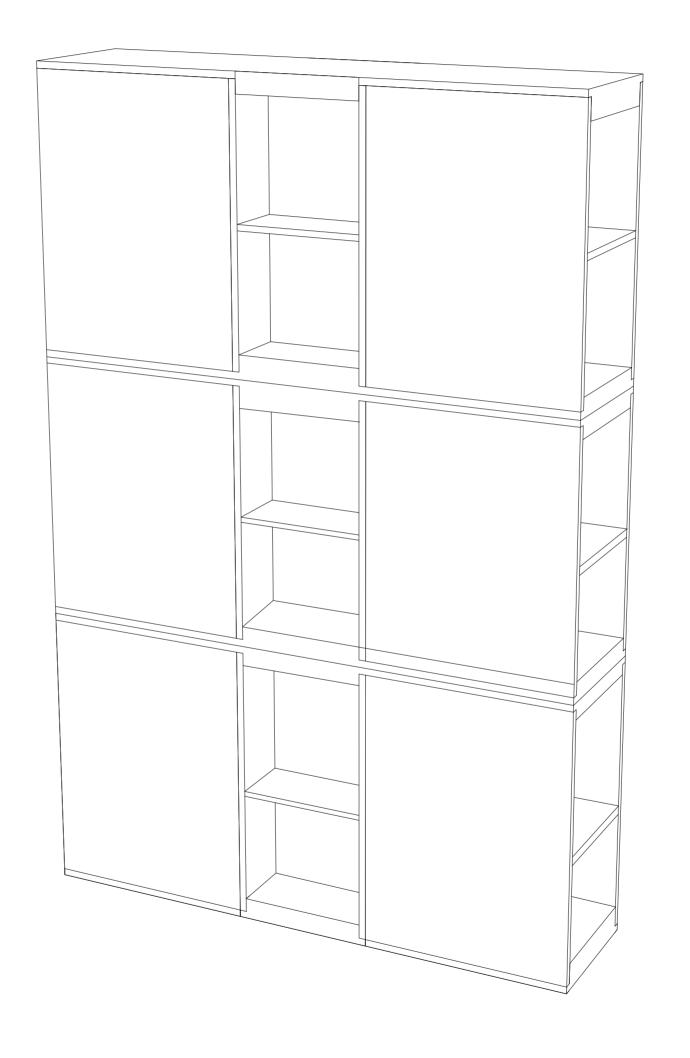




M O D U L A R
EIN MODUL 60CM X 120CM

A N S I C H T
G R U N D R I S S
MAßSTAB 1:10

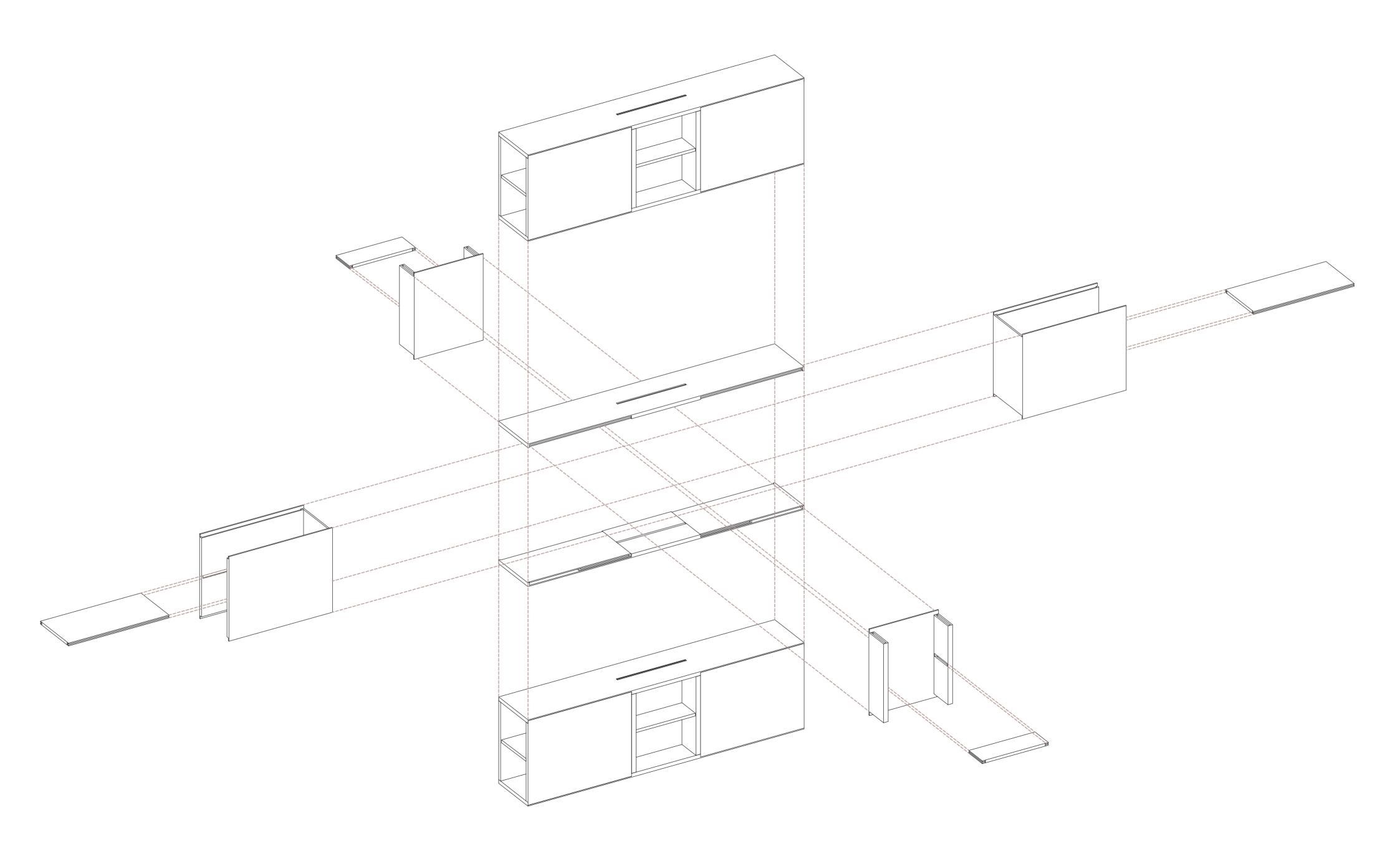


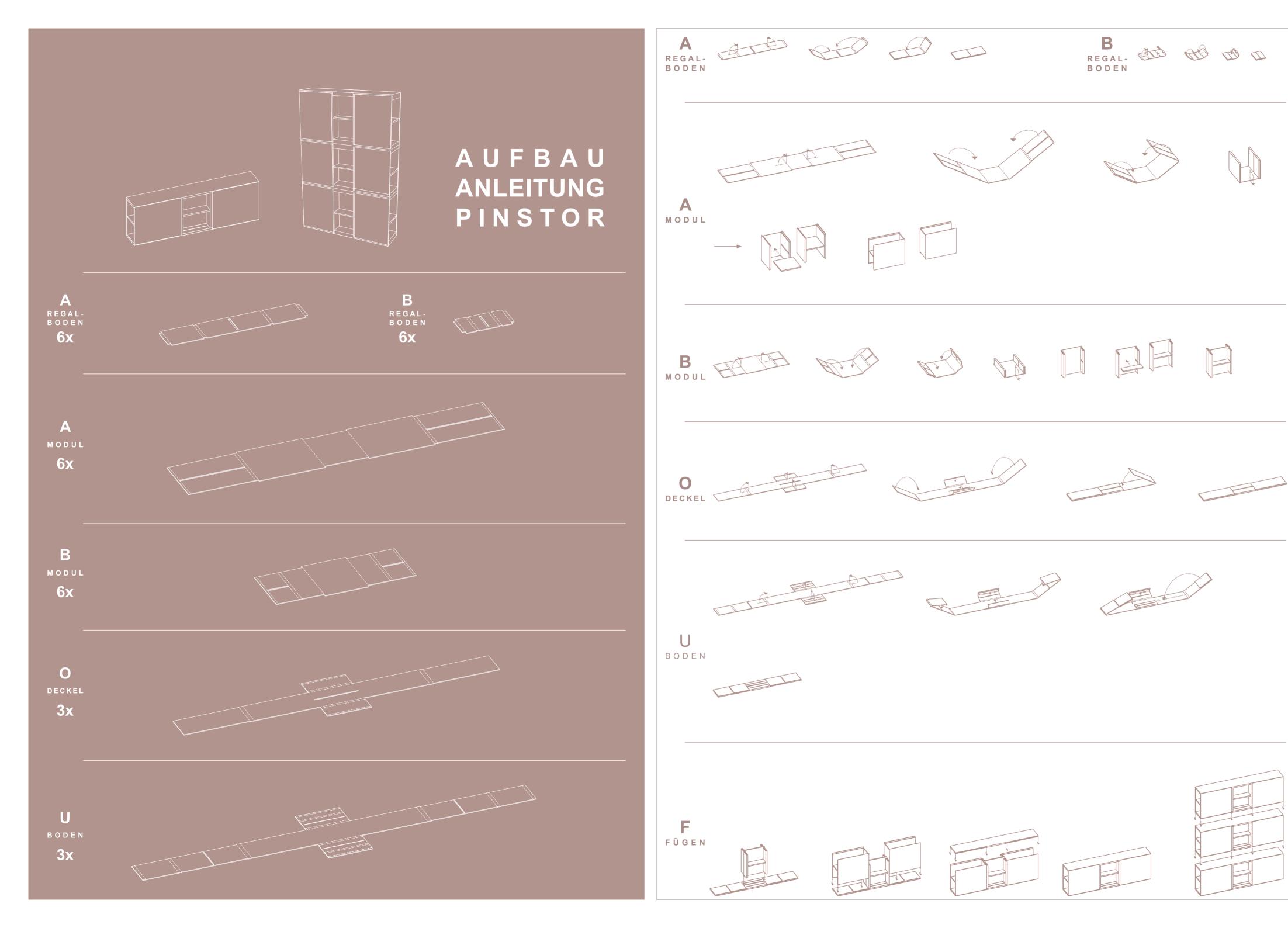


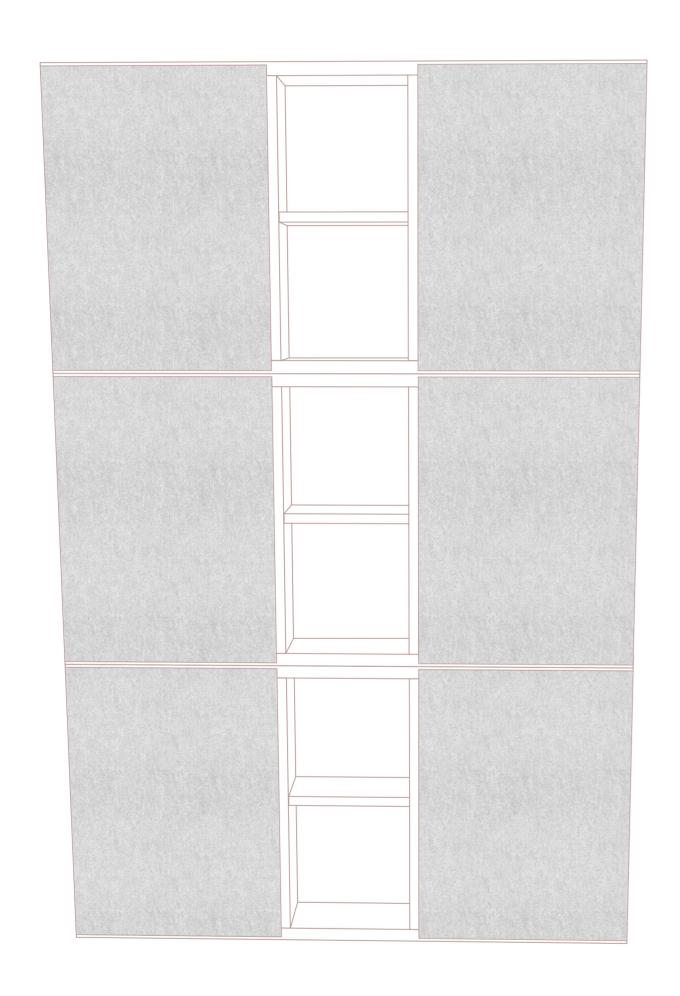
M O D U L A R

DREI MODULE 180CM X 120CM

A N S I C H T
G R U N D R I S S
MAßSTAB 1:10





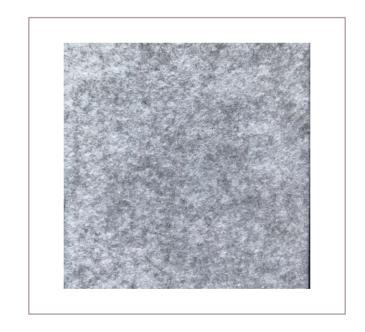




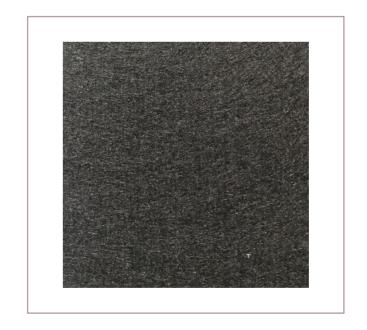


PETROL

DUNKELGRAU

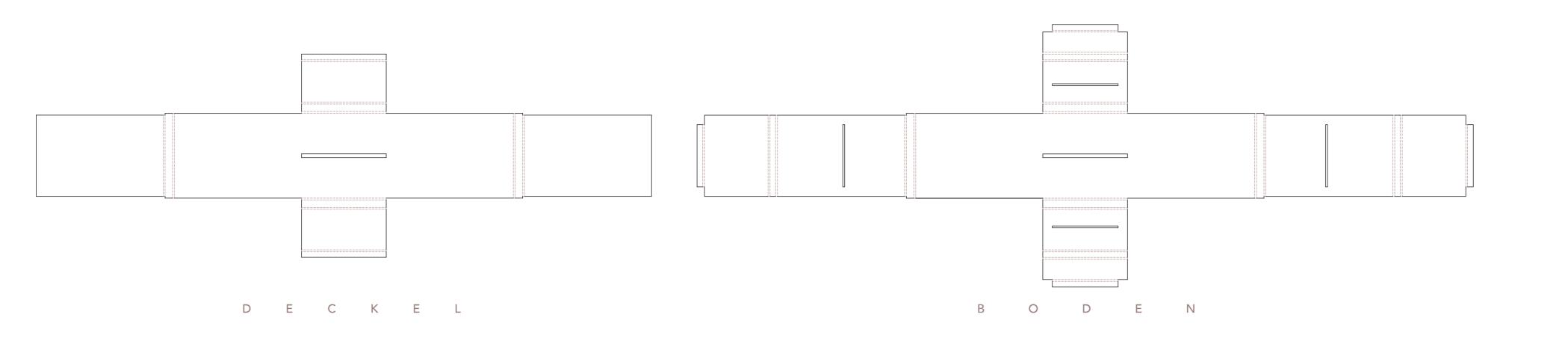


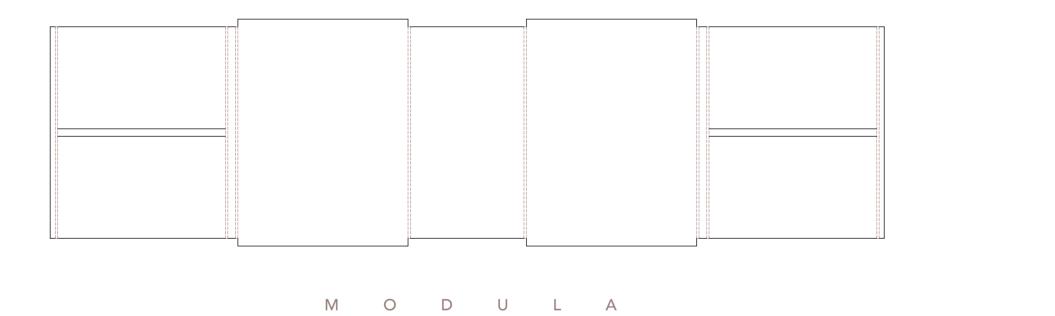


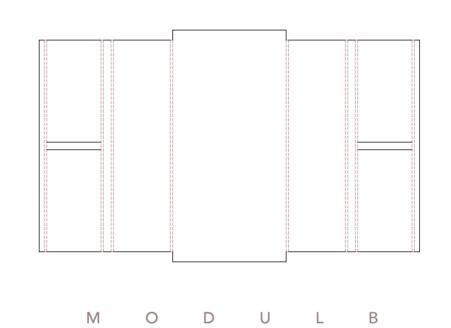


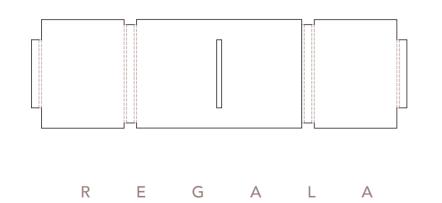
MATERIALITÄT PINNWAND AUS

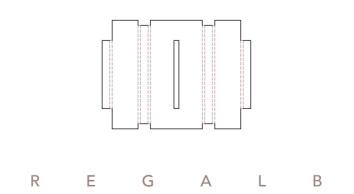
INDIVIDUELL ZUSAMMENSTELLBAR DURCH VERSCHIEDENE F A R B E N











MAßSTAB 1:5

GESTRICHEL-TE LINIEN - FALZ

DURCHGEZOGE-NE LINIEN - SCHNITT



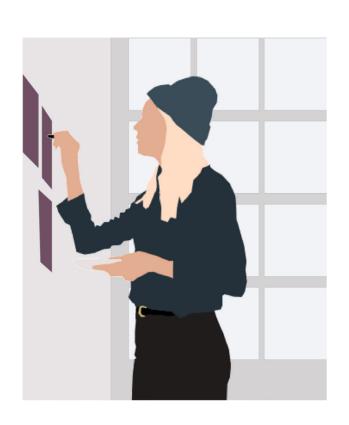
M O D E L L EIN MODUL 60 CM

MAßSTAB 1:5

NUTZERGRUPPE

Expeditives-Milieu:

- _Mobil (mental / geografisch)
- Online und offline vernetzt
- Individuell
- _Zielorientiert und ambitioniert
- _Auf der Suche nach Neuem _Kreativ



BUYERS

PERSONA

20 - 35 Jahre

- **Kreativ**
- _Eher extrovertiert
- Liberal
- Aktiv
- _Informationsbeschaffung hauptsächlich durch soziale Medien.

CUSTOMER

JOURNEY

MAP

Berührungspunkte hauptsächlich über soziale Medien

> _Werbung über Instagram, Facebook _Durch Hashtags wird von Käufern auch Content für Produkt kreiiert, wodurch die Reichweite erhöht wird

Es geht darum einen "Lifestyle" zu verkaufen, etwas einzigartiges und was sich den Wünschen des Käufers anpassen kann, ohne großen Mehraufwand.

Wenn der Kunde zufrieden ist, wird er/sie das Produkt weiterempfehlen und zwar auch über soziale Medien hinaus.

MÖGLICHKEITEN

Werbung auf verschiedenen Kanälen schalten:

- _ Instagram, Facebook
- _ Eventuell Blogger auf Produkt aufmerksam machen

Zusätzlich Hashtags und Codes zum scannen entwerfen die, die Reicheweite erhöhen können.

Darstellung des Produkts auf junge, hippe Art und Weise.

Erlebnis des Nutzers beim Auspacken muss auch positiv sein: Aufmachung von Aufbauanleitung, Verpackung etc. ist auch wichtig.

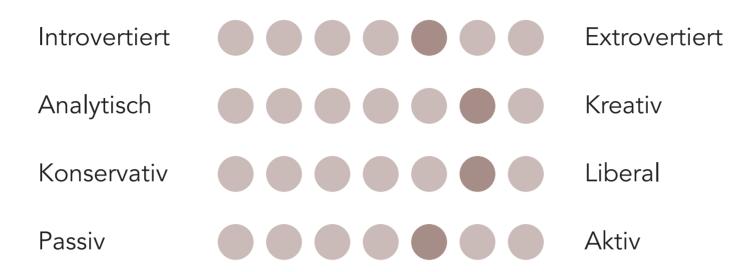


"OFFEN BLEIBEN UND BEREIT FÜR NEUES SEIN, IST MIR SEHR WICHTIG. ICH GREIFE GERNE AUF ERFAHRUN-GEN UND EINDRÜCKE ZURÜCK."

LARA

ALTER	29
GESCHLECHT	Weiblich
STAND	Single
BILDUNG	Master of Arts
JOB	Designerin

PERSÖNLICHKEIT



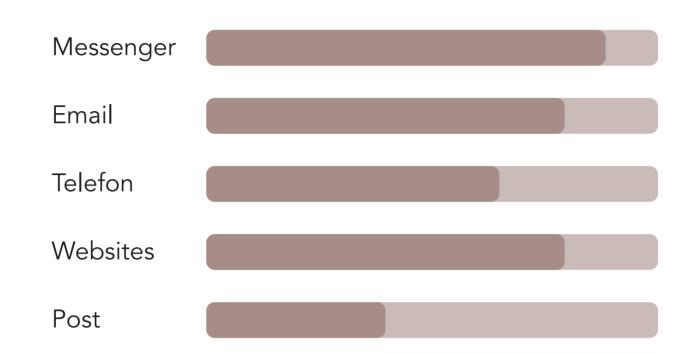
ZIELE / WÜNSCHE

- Den eigenen Horizont erweitern, um Kreativität zu fördern
- Mehr Reisen und neue Leute kennenlernen
- Konzepte entwickeln, die von der Gesellschaft angenommen werden

HERAUSFORDERUNGEN / ÄNGSTE

- Auf dem Laufenden bleiben (Kulturell, Design, etc.)
- Nicht offen genug sein und sich dadurch selbst ausbremsen
- Von Zuhause aus auch flexibel und kreativ arbeiten zu können

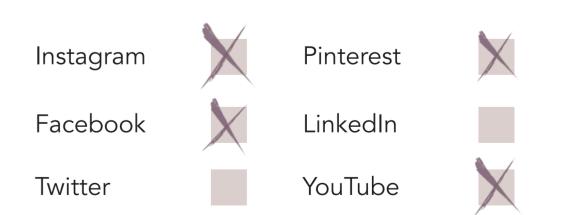
KOMMUNIKATIONSWEGE



INFORMATIONSBESCHAFFUNG



SOZIALE MEDIEN



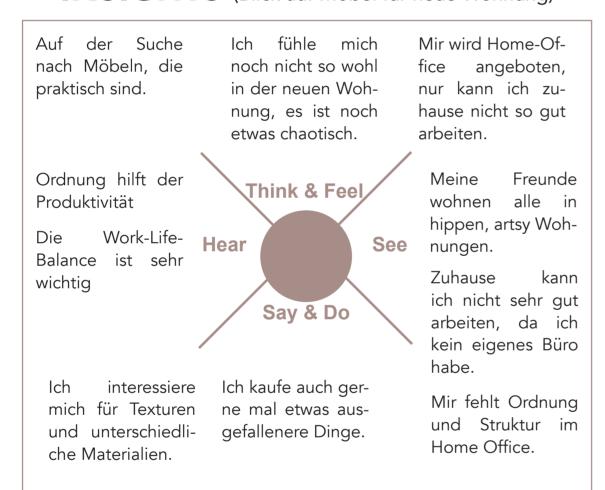
Produktidee:

Raumteiler mit Regalfläche und Pinnwand

PERSONA

Lara, 29 Jahre, single, keine Kinder, arbeitet seit Kurzem in einem Innenarchitekturbüro, nachdem sie ihren Abschluss erhalten hat. Ist neu in Berlin und wohnt in einer WG, benutzt viel Social Media auf dem Smartphone und Computer.

INSIGHTS (Blick auf Möbel für neue Wohnung)



Aufmerksamkeit Kauf Loyalität Information Anwendung **STORY** entscheidet Lara kann nun Lara schaut sich Lara scrollt wieder Lara Lara postet ein gerne Beiträge auf das Paket tracken Fotos ihres neuen und klickt dafür direkt Instagram an, um auf den eingeauf der Hersteller und sieht, dass es Raumteiles auf Inneue Ideen für ihre betteten Link des seite zu bestellen, pünktlich ankomstagram und setzt Projekte zu be-Werbebeitrags um das Untermen wird. Nach die gleichen Hashtags in den Unterder Arbeit öffnet kommen. nehmen direkt zu kommt auf unterstützen. sie das Paket und titel, wie auf der Homepage des Herstellers des baut den Raumtei-Aufbauanleitung Ihr wird eine Werangegeben sind. Regals. ler auf. Sie bekommt kurz bung angezeigt: darauf eine Be-Sie schickt zudem Ein Bild einer movia Whats-Appstellbestätigung Sie erhält weitere Altbaudernen Über die Hash-Gruppe ein Foto per Email und Infos zur Materialiwohnung in dem tags, die auf der einen Tag später an ihre designintät und Nutzbarein cooler Raum-Aufbauanleitung die Versandbestäteressierten Freunkeit des Raumteiteiler in Szene geangegeben sind, tigung mit der Verlers. setzt wird. kann sich Lara dafolgungsnummer. Einige Zeit später nach auf Instag-Es sollte in 3 Werkkommt das Theram ansehen, wie tagen da sein. Lara googelt das Beim weiterscrolma Pappmöbel im andere Leute den Regal und sucht entdeckt sie len Büro auf und Lara Raumteiler in ihren auf Blogs nach einem ihrer erzählt ihren Kol-Wohnungen Rezensionen und lieblings Accounts legen von ihrem Szene setzen. sucht nach andeeines Innenarchi-Raumteiler, ren Shops, die das tekten den Raumdem sie sehr zu-Möbel anbieten. teiler wieder. frieden ist. **TOUCH POINTS** Smartphone (2) Trackingno. (5), Paket Instagram (8), persön-Smartphone (3) Smartphone Instagram, Hersteller (6), Smartphone / Inliches Netzwerk (9) Produktpage, Email (4) /Instagram (1) Homepage, Google stagram (7) Wow

PAINS GAINS OPPORTU-NITIES Chaos im - Praktisch von - Arbeit von

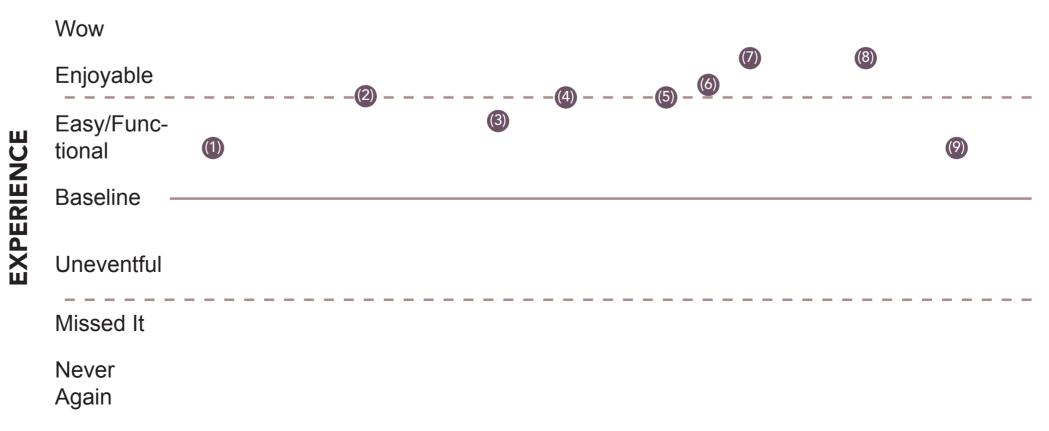
Home-Office.
- kein eigenes
Arbeitszimmer

- Praktisch von zuhause aus zu arbeiten.

- flexibler

- Tapetenwechsel - Arbeit von zuhause aus strukturierter gestalten **PHASE**

- Schöne, coole Möbel finden, die aber praktisch sind



CRIT. SUCCSESS FACTORS

Verfügbarkeit
 Präsentation

 Design
 Fotos
 Varianz (Filz, Module)

 Backgroundstory

 Material
 Herstellung

CRIT. CUSTOMER METRICS

 Funktionalität
 interessante/unkonventionelle Materialität
 Nutzbarkeit

- Nutzbarke - Design

IMPORTANT STA-KEHOLDERS

 Produzent
 Soziale Netzwerke und deren Mitglieder
 Nutzer
 Herstellerhomepage