

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 1/10)



Herausforderung

Um den Launch der Fashion Brand ODDLINE im deutschsprachigen Raum zu unterstützen, galt es, die Kernessenz der Marke heraus zu destillieren und in eine synergistische, ganzheitliche Strategie zu formen, und diese im Anschluss umzusetzen.

Ansatz

&

Umsetzung

Nach einer tiefgehenden Analyse der Zielgruppe und Produkte wurde eine **Positionierung, Kommunikationsstrategie (KS)** und markante **Corporate Identity (CI)** ausgearbeitet.

Im Anschluss wurden **Studio und Outdoor-Shootings** geplant und umgesetzt. Dabei wurden ein **Brandfilm** und **Bilder** für den **Shop** und **Social Media** produziert.

Der **Onlineshop** wurde auf **Basis der KS und CI konzipiert, umgesetzt und verkaufpsychologisch optimiert**. Hierbei wurde auf den Einsatz von emotionalen Kauftriggern, motivbasierter Kundenansprache und die Optimierung der Text- und Bildsprache sowie Farbwirkungen großen Wert gelegt. Die **Social Media Kanäle** wurden auf die gleiche Weise konzipiert und vorbereitet.

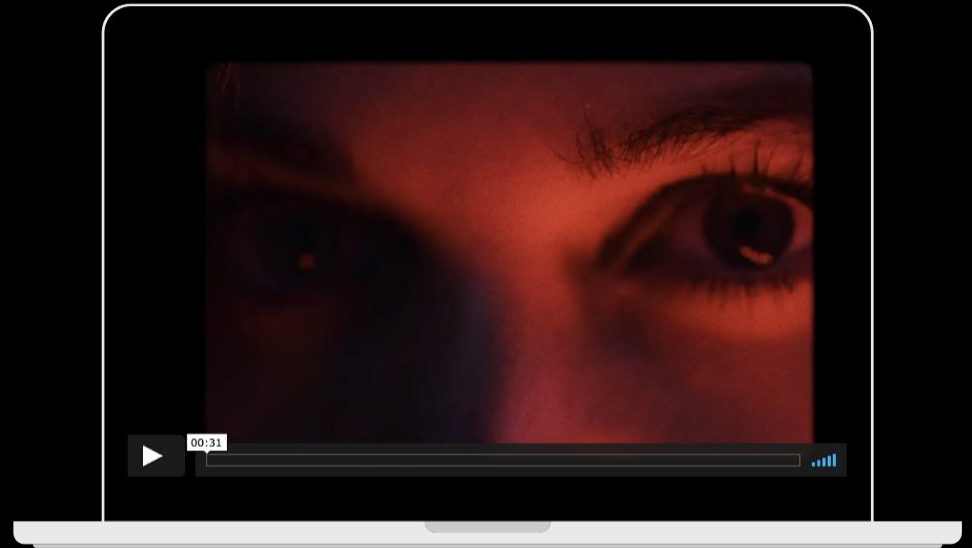


Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 2/10)

Brandfilm



[zum abspielen hier klicken](#)



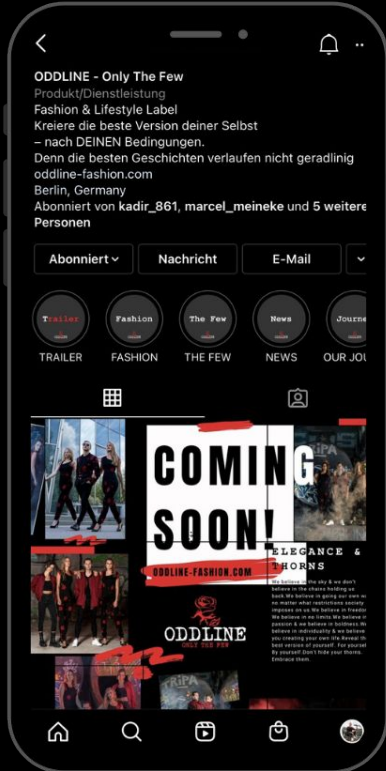
[zum abspielen hier klicken](#)



Blue Phoenix Experience

Fallstudie ODDLINE-Fashion

Social Media



LAUNCH DAY
*14 days left
26.03.21

ELEGANCE & THORNS

VIDEO-POST

We believe in the sky & we don't believe in the thorns holding us back. We believe in going our own way, no matter what restrictions society imposes on us. We believe in freedom. We believe in no limits. We believe in passion & we believe in boldness. We believe in individuality & we believe in you creating your own life. Beval the best version of yourself. For yourself. By yourself. Don't hide your thorns. Embrace them.

4 DAYS LEFT!
RED THURSDAY by ODDLINE

ODDLINE-FASHION.COM

THE BEAUTY & THE BEAST

Shine beautifully in the light and work like a beast in the dark. Inspire. Love. Be humble. Live and create the life you desire. Sun when shit goes down, unleash the BEAST within you! Absorb the hits pointed at you. Dodge the rocks thrown at you. Increase speed. Run. Stay real, but be ready to kill. The beast is ready so the beauty can live.

ODDLINE ONLY THE FEW

ODDLINE ONLY THE FEW

A beast watching your back - by ODDLINE.

ODDLINE ONLY THE FEW

SNAP DEN LOOK - BUT NOW

MODE FÜR MÄCHER

ODDLINE-FASHION.COM

1 DAY LEFT!



Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 4/10)

Website - Home 1/2

Trust

Vertrauen stärken durch Social-Proof Elemente.

Future Pacing / CTA

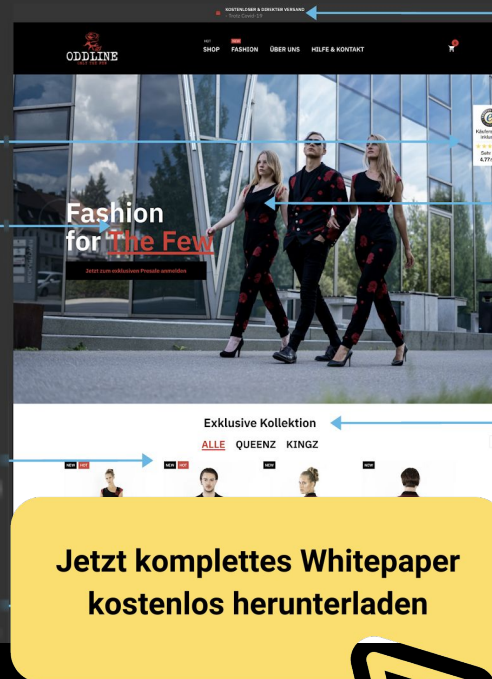
Wunsch nach Produkt triggern durch zeigen von Menschen im Zielzustand und motivbasiertes Framing mit Titel-Text.
Imperativer Call to Action zur Conversion-Steigerung.

Fokus

Conversion durch Labeling gezielt auf bestimmte Produkte lenken.

Trust

Vertrauen stärken durch Social-Proof Elemente.



Lowering Action-Treshhold

Kaufbereitschaft erhöhen durch Vorteils-Kommunikation und senken des Action Treshholds.

Catch

Aufmerksamkeit durch Bilder von Menschen fangen; Fokus-Lenkung durch Blickrichtungs-Effekt.

Emotionalisierung

Emotionale Bindungswaffen durch die Verwendung mehrdeutiger Adjektive.

Prosocialität wecken

Prosocialität wecken durch Fallwelt des Fiktion und Erfüllung des Wertungsrituels.

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 5/10)

Website - Home 2/2

The screenshot shows the ODDLINE-Fashion website home page. At the top, there are three service icons: 'Kostenloser Versand & Retouren', 'Versand innerhalb 24h', and 'Einfache & Sichere Bezahlung'. Below these is a main banner with three sections: 'FASHION STATEMENT' (with a 'NEUE BEFINDUNG' button), 'ELEGANCE & THORNS' (with a 'JETZT SHOPPEN' button), and 'BEAUTY & BEAST' (with a 'JETZT SHOPPEN' button). A promotional banner below the main banner offers 'Sichere dir jetzt exklusiv 25€ Rabatt - Join "The Few"'. At the bottom, there is a yellow button that says 'Jetzt komplettes Whitepaper kostenlos herunterladen'.

Annotations:

- Learning, Action, Treatment:** Kaufentscheidung werden durch visuelle Kommunikation und sind werden über Action Treatment.
- Prozesse:** Kunden nach Produkt zeigen durch gezielte Framing im Bildsprache.
- Prozesse:** Conversion steigern durch Rabatt in klare Summe definiert, statt in abstrakten Prozentsatz.
- Perzeptionelle Ansprache:** Inhalt weniger und Botschaft Vertrauen schaffen durch gezielte Ansprache.
- Assoziation & Identifikation:** Assoziation und Lebensgefühl zeigen im Framing der Kunden. Identifikation und Zusammenhang zeigen durch gezielte Textgestaltung.

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 6/10)

Website - Fashion-Seite 1/2

The image shows a screenshot of a fashion website with several annotations and a call-to-action. The website content includes a large eye image, a 'Shop & Store' section, and a list of items. Annotations point to specific elements: 'Beispiel' points to the top navigation, 'Caption' points to the eye image, and 'Beispiel 2' points to the 'Shop & Store' section. A yellow call-to-action box is overlaid on the bottom right of the screenshot.

Beispiel:
Beispiel trigger durch emotionales Thumbnail mit legendärer Seite auf der Startseite.

Beispiel 2:
Wunsch nach Produkt, Assoziation und Lebensgefühl trigger durch emotionales und individualisiertes Storytelling. Identifikation und Zusammengehörigkeit trigger durch Icons.

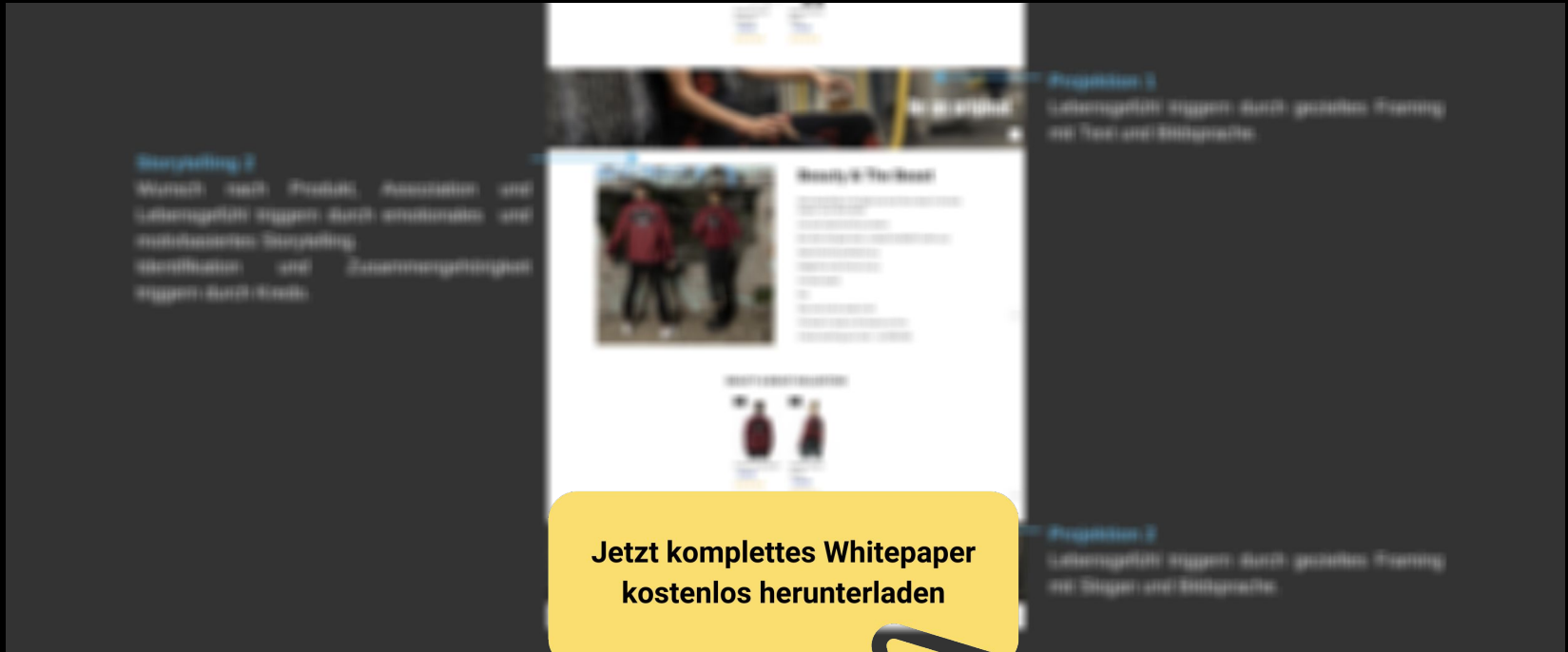
Caption:
Aufmerksamkeit durch Bilder von Menschen lenken.

Shop & Store

Jetzt komplettes Whitepaper
kostenlos herunterladen

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 7/10)

Website - Fashion-Seite 2/2



Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 8/10)

Website - Produktseite 1/2



The image shows a screenshot of the ODDLINE website's product page for a black dress with red polka dots. The page features a navigation bar, a main product image, and a detailed product description on the right. Blue arrows point from various elements on the page to a list of analysis points on the left. A yellow call-to-action box is overlaid on the bottom right of the screenshot.

Status Trigger
Erweiterte Anzeigeweise durch die Verwendung intelligenter Algorithmen.

Artikler
Produktmerkmale werden durch einen visuellen Storytelling-Format dargestellt.

Security
Trigger von (FOMO) durch Anzeigeweise.

Social Proof & Security
Kundenbewertungen stärken das Vertrauen mit Social Proof Elementen und Trigger von (FOMO).

Lowering Action Threshold
Kaufbereitschaft erhöhen durch Trigger von Sicherheit mit Garantie.

Trust
Vertrauen stärken durch Sicherheit und Assoziations-Bau.

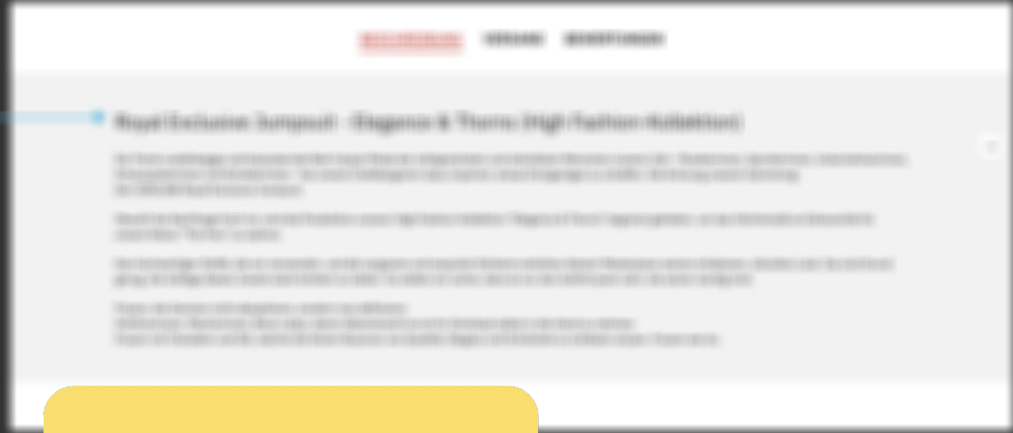
Jetzt komplettes Whitepaper kostenlos herunterladen

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 9/10)

Website - Produktseite 2/2

Beschreibung

Wahrgenommene Wert des Produktes erhöhen durch emotionales und rationales Storytelling unter Einbezug weiterer verkaufsfördernder Spezifitäten und Fragen.



Jetzt komplettes Whitepaper
kostenlos herunterladen



Blue Phoenix Experience

Fallstudie ODDLINE-Fashion (S. 10/10)

Website - Popup



Conversion

Conversion bedeutet einfach durch Klick, schließt der Kunde das Fenster schließen möchte.

Jetzt komplettes Whitepaper
kostenlos herunterladen



Blue Phoenix Experience

