Eine Wagenladung voller Inspiration!

Ein guter Kontakt zu den Kunden ist die wichtigste Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Nach einem Jahr voller Messeabsagen aufgrund der COVID 19-Pandemie kommt Interroll nun zu seinen Kunden in Europa, um sie wieder persönlich zu treffen – an ihren Standorten und in einer sicheren Umgebung!

Eine enge und verlässliche Partnerschaft ist für Interroll seit jeher wesentlich. Doch wie lassen sich die guten Beziehungen aufrechterhalten, wenn eine weltweite Pandemie zum umfassenden Stillstand führt? Wenn alle Messen und Veranstaltungen abgesagt werden müssen, Reisen und Kundenbesuche unmöglich sind? In dieser Situation wollten wir die Beziehung zu unseren Kunden aufrechterhalten, ihnen zeigen, dass Interroll für sie da ist, auch in diesem extremen Ausnahmefall.

Als beste Form, die Kunden direkt anzusprechen, erwies sich eine ganz spezielle Roadshow, mit der wir uns direkt vor Ort präsentieren können. Diese mobile Ausstellung umfasst eine spannende Multimediashow, interaktive Elemente sowie eine aufwendige Produktausstellung. Auf 80 Quadratmetern Grundfläche bietet der Showtruck ein breites Spektrum inspirierender Inhalte. Zum Truck gehört ein aufblasbarer Konferenzraum mit 17 Meter Durchmesser und 5 Meter Höhe für zusätzliche Gespräche in einer Cafeteria-Umgebung. Mit diesem runden Meeting-Zelt im typischen Interroll-Gelb ähnelt der Auftritt der Architektur vieler Interroll-Standorte. Dies war ein wichtiger Aspekt unserer Markenkommunikation.

Persönliche Beratung und noch viel mehr

Die Show sollte auch ein Signal sein. Schliesslich durfte in diesem Jahr niemand ins Theater, Kino oder Konzert, so waren die Emotionen, die so ein spektakuläres Ereignis weckt, einzigartig und wirklich nachhaltig.

Der zweite Beweggrund für die Aktion war natürlich die persönliche Beratung. Es sollte keine Neuheitenschau sein, denn unsere Kunden kennen uns und unsere Produkte. Sie wissen, wer wir sind und wofür wir stehen. Doch sie wissen oftmals nicht, was wir wirklich für sie tun können. Es geht um mehr als einzelne Komponenten, nämlich um Lösungen, um das gemeinsame Verständnis. Vor allem wollen wir zeigen, wie das in der realen Umgebung aussieht. Dank ringsum installierter Grossbildschirme und einem fantastischen Soundsystem können die Kunden im Truck wirklich die Erfahrung wie in einem echten Lagerhaus gewinnen. Es fühlt sich an, als wäre man tatsächlich mittendrin.

Eine Tour, die quer durch Europa geht

Angesteuert wurden und werden vom Roadshow-Team rund 40 Stationen in Spanien, Italien, Frankreich, Deutschland, Dänemark, Finnland, Schweden, Schweiz, Österreich, Luxemburg und den Niederlanden. Zu den Kundenveranstaltungen, die von den lokalen Interroll-Vertriebseinheiten unterstützt werden, kommen öffentliche Stopps sowie Universitätsbesuche, um sich jungen Talenten als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren.

Schon eine herkömmliche Roadshow ist eine logistische Herausforderung, in den Hochzeiten der Corona-Pandemie schien es eine unlösbare Aufgabe. Selbstverständlich wurden maximale Hygienebedingungen sowie die jeweiligen Lockdown-Bedingungen der unterschiedlichen Länder und Regionen eingehalten. Doch ein grosses Problem war etwa das Catering. Anfangs war in den meisten Orten die Gastronomie gar nicht erlaubt und ganz eingestellt worden. So servierten wir Lebensmittel, wie sie Astronauten auf der ISS-Raumstation zu sich nehmen.

Die Roadshow hat schon jetzt bewiesen, dass Interroll alles für seine Kunden tut, das zeigt die ausserordentlich positive Resonanz. Das Konzept wird fortgesetzt, denn wir haben damit eine Plattform geschaffen, die unsere professionelle Beratung optimiert. Das ist wichtig für die Zukunft von Interroll und die Partnerschaft mit den Kunden.

Mehr Infos auf:

https://interrollontour.com/en/

Kontaktieren Sie uns

Elena Palmigiani

Manager Brand Experience
e.palmigiani@interroll.com