



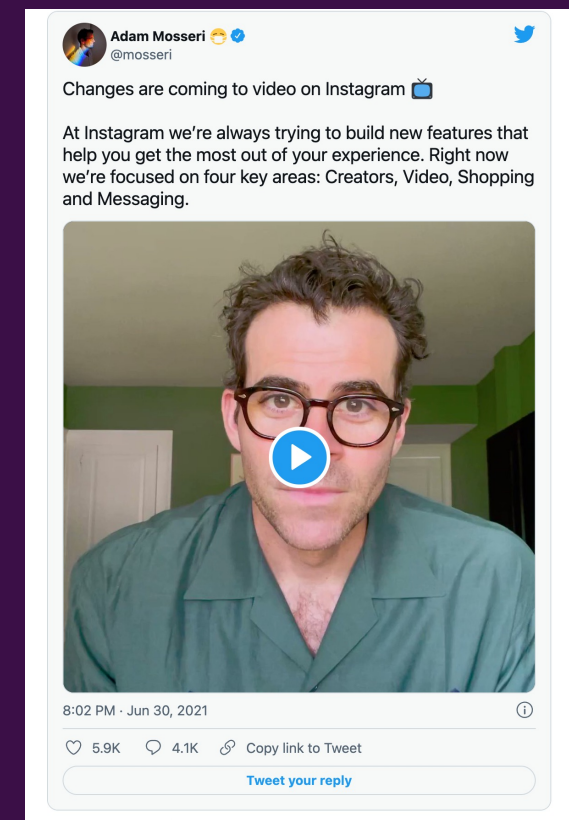
**DUFTSTARS**  
DEUTSCHER  
PARFÜMPREIS  
2021

MEETS

**helloStream**

# Corona verändert die (Event)Welt

- Einbruch Möglichkeiten, Locations, VorOrt, TN,
- Alles schnell auf online > nicht im Corporate (Youtube, schnell, billig, kein richtiger Ersatz).Vorteil: Niederschwellig & ortsunabhängig teilnehmbar
- Zukunft bedarf Innovation & Vorteile beider Formate, alles im Rahmen der eigenen Markenentwicklung
- Alle Socials propagieren "Video first" > Videocontent essentiell zu Erreichung des Zielgruppe



# Die Zukunft der Veranstaltungen

- Hybride Livekommunikation,
- Es wird nicht rein online bleiben, aber die Vorteile werden auch nicht wegfallen > Online Veranstaltung zählt erheblich auf Marke und Vergrößerung der Zielgruppe ein
- Kombination vergrößert die Zielgruppe und stärkt somit auch das Ziele der Fragrance foundation:
- Informationen und Veröffentlichungen jeglicher Art über das Parfum als menschliches Kulturgut
- Duftdiskurs führen & Parfumkanltur prägen



**DUFTSTARS**  
DEUTSCHER  
PARFÜMPREIS  
2021

MEETS

**helloStream**

# Vaterblut nutzt Corona zum innovieren!

- helloStream angepasst an die Bedürfnisse eines zeitgemäßem Events
- helloStream wird nahtlos in die eigene Webseite integriert. Ob hybride Veranstaltung, Marketing, Shopping, Wissensvermutlung und und und
- — alles vollständig eingebunden und alles im eigenem Design. So wird Deine Marke zu einem umfassenden Erlebnis der Live-Kommunikation!

# Was kann das für duftstars bedeuten?

- Preisverleihung hybrid & mit Einbindung weiterer Inhalte
  - Komplette livekommunikation im Corporate und dauerhaft > Einbindung in die Content Strategie zur Erreichung der Ziele der Fragrance Foundation
- 
- 3 Key-Bereiche:

# I. Duftstars Preisveranstaltung hybrid

- Stream übertragen
- Zusätzliche Informationen bereitstellen
- Experteninterviews >> Parfumkanltur prägen
- Möglichkeit des Austausches >> Duftdiskurs über eigene Plattform

+ Vergrößerung Zielgruppe

+ Stärkung Marke Duftstars da eingebunden in eigenes Corporate/Seite

+ Stärkung SEO > Auffindbarkeit Inhalte duftstars



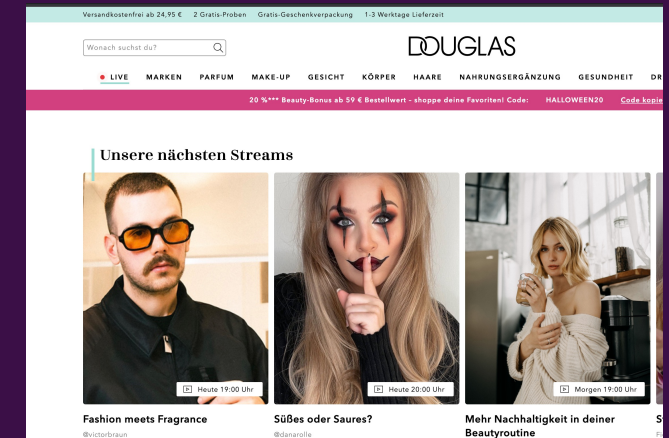


# 2. Tutorials (edukative Inhalte)

- Kultur und Wissen,
- Monats-, Wochenformate
- Weniger Verkaufsgetrieben „Vorarbeit für Mitglieder“ > Erklärung wie Düfte entstehen, Erklärungen der Berufsbilder, Design, Einladung Mitglieder, Parfumeure

→ Vorstellung Case Agnes Meyer Brandis

- + Stärkung Marke Duftstars
- + Stärkung Kulturgut
- + HR Effekt (Interesse für Berufsgruppe Einzelhandel/Parfumeure)
- + Inhalte, die die Mitglieder nicht selbst priorisieren/spielen können
- + Indirekte Verkaufseffekte durch Wissensvermittlung





# 3. Verkaufsstände

- Streams aus Douglas / Sephora / ... Filialen
- Vorstellung neuer Düfte mit Begleitung der Fragrance Foundation

+ Liveshopping, das sich subtiler anfühlt

+ Weiterer Kanal für die Mitglieder, Einbindung der Läden

+ Durch vorhandene Plattform & wenig technischer Vorort-Voraussetzungen (iPhone 13)  
kostengünstiger Invest, dafür hoher Output

