

Es ist soweit, die heiße Phase unseres Projektes hat begonnen. In den nächsten Wochen, genauer gesagt bis zum 26. März, beschäftigen wir uns mit den wichtigen Fragen die bei der Entwicklung einer Verkaufsverpackung zu beachten sind.

Dazu gehören nicht nur die typischen Funktionen einer Verpackung wie die Schutzfunktion, die Transportfunktion, die Lagerfunktion sondern vorallem die Verkaufsfunktion und die Informationsfunktion. Denn besonders durch die letzten zwei Funktionen wird eine Verpackung verkauft. Erreichen kann man das Interesse durch eine originelle Gestaltungsidee oder eine außergewöhnliche Form der Verpackung. Bei der Gestaltung sollte zum Beispiel beachtet werden, dass man bei den potenziellen Käufern Emotionen weckt, dies geschieht durch das verwenden von Gesichtern, denn jeder reagiert auf Gesichter und verbindet diese mit Erlebnissen.

Die Informationsfunktion ist zwar eine der wichtigsten doch hier kommt es darauf an die vorhandenen und notwendigen Informationen in einer Sinnvollen, Ansprechenden und leicht zu Erfassenden Form auf der Verpackung darzustellen.

Was die Zielgruppen betrifft wollen wir uns detaillierter mit der Zielgruppe 50plus befassen, da diese Gruppe durch den Demografischen Wandel in Deutschland heute und in naher Zukunft sehr stark anwächst. Schon heute machen Sie über 1/3 des gesamt Umsatzes im Deutschen Handel aus und sind damit die Kaufkräftigste Gruppe in Deutschland.

Als Beispiel haben wir uns die Teeverpackung einer Handelsmarke ausgesucht und werden anhand dieser Verpackung, die gewonnenen Erkenntnisse anwenden.

