

40 Jahre PartyLite: „Light the Way with PartyLite“

- Neues Branding als Lifestyle-Marke
- Start der Online Shops in Deutschland und Frankreich

PartyLite, weltweit eines der erfolgreichsten Direktvertriebsunternehmen spezialisiert auf Duftkerzen und Kerzenaccessoires, feiert in diesem Jahr 40-jähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass präsentiert sich PartyLite unter dem Motto „Light the Way with PartyLite“ mit neuem Branding als Lifestyle-Marke. Überdies startet PartyLite in den europäischen Pilotmärkten Deutschland und Frankreich mit länderspezifischen Online Shops. Die neue Multi-Channel-Strategie zeigt sich schon in den ersten Tagen äußerst erfolgreich.

„Mit Leidenschaft, Innovation und Kerzen in Premiumqualität schaffen wir täglich neue Möglichkeiten - für unser Unternehmen, unsere Beraterinnen und unsere Kunden“, erklärt Martin Köhler, PartyLite President Europe, das neue Wertversprechen von PartyLite. Ausdruck findet dieses neue Wertversprechen im harmonisch integrierten, neuen Branding, mit dem das weltweit agierende Direktvertriebsunternehmen zum 40-jährigen Firmenjubiläum an den Markt geht. Dabei verknüpft das neue Erscheinungsbild unter dem Motto ‚Light the Way with PartyLite‘ die Innovationsführerschaft von PartyLite mit einem die Sinne ansprechendem Corporate Design und kommuniziert gleichzeitig die Stärken der Marke mit einer einfachen und klaren Botschaft: Mit einem Leuchten in den Augen ist alles möglich. Nicht zuletzt unterstreicht das neue Corporate Design die Abgrenzung zu den Wettbewerbern und sorgt für eine insgesamt verbesserte Wahrnehmung.

„Ziel unseres neuen Brandings ist es, unserer Marke eine unverwechselbare Identität zu geben“, betont Köhler. „PartyLite ist eine Lifestyle-Marke, die spannend ist, Spaß macht, alle Generationen bewegt und sich positiv in unser Leben integriert.“

Multi-Channel-Strategie: Kombination von Party und Online Shopping

Darüber hinaus hat PartyLite pünktlich zum 40-jährigen Jubiläum in Deutschland und Frankreich jeweils Online Shops an den Start gebracht. Im Fokus der beiden Launches steht neben den bestehenden Kunden auch die gezielte Ansprache neuer Kunden. „Mit dem Start der Online Shops liegen wir voll im Trend und nehmen den Wandel der Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher nicht nur an, sondern gestalten ihn aktiv mit - gewinnbringend für unsere Beraterinnen und Berater, die Kunden und für das Unternehmen“, bekräftigt Köhler.

PartyLite erweitert mit dem Online Shop seinen traditionellen Vertriebsweg - den Direktvertrieb mit der PartyLite Party - und leitet eine neue Multi-Channel-Strategie ein. Bestands- und Neukunden genießen den Spaß und die Einfachheit beim Online Shopping gleichermaßen. Damit ist PartyLite eines der ersten Unternehmen im klassischen Direktvertrieb, das diesen erweiterten Vertriebsweg einschlägt.

Studie bestätigt Multi-Channel-Strategie von PartyLite

Dass PartyLite mit dem Start der beiden Online Shops voll im Trend liegt, zeigt die aktuelle, repräsentative Studie des Bundesverbands Direktvertrieb e.V. (BDD) in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungs- und Beratungsunternehmen TNS Infratest „Werte-Index 2012 - Mit Vertrauen Kundenschwärme managen“. Danach hat sich der Online-Kanal in Deutschland nicht nur fest etabliert - Online Shopping ist die ideale Ergänzung zum Direktvertrieb: So überzeugen die Beraterinnen und Berater vor Ort mit ihrer Fach- und Beratungskompetenz, präsentieren die Vielfalt der Produktwelt direkt vor ihren Kunden und sorgen damit für ein kommunikatives, sinnliches und persönliches Erlebnis. Die Kunden haben anschließend die Wahl, ob sie direkt vor Ort kaufen oder später online shoppen. Hinzu kommt: Gerade Direktvertriebsunternehmen mit Online Shops haben Anteil am stetig wachsenden Internet-Geschäft, da der Online-Kanal den Absatz über den herkömmlichen Kanal gezielt fördern kann.

Der PartyLite Online Shop: Einfach und bequem per Mausklick einkaufen

Der PartyLite Online Shop rückt die über 500 Produkte des Hauptkatalogs und der zweimal im Jahr erscheinenden saisonalen Kataloge in schlichtem, reduziertem Design in den Mittelpunkt. Mit seiner hellen, frischen Optik bietet der Online Shop eine moderne, dem neuen Branding entsprechende Darstellung der Produktvielfalt aus Duftkerzen, Accessoires und Duftölen. „Der Online Shop repräsentiert auch optisch die sozialen, kulturellen und integrativen Werte unseres Unternehmens in optimaler Weise“, erläutert Axel Flecken, General Manager PartyLite Deutschland.

Basis der Online Shopping-Lösung von PartyLite ist die Online-Infrastruktur aus Beraterinnen Webseiten, die PartyLite jeder Beraterin als persönliche Visitenkarte im Internet zur Verfügung stellt. Bestands- und Neukunden erhalten über diese Beraterinnen Webseiten direkten Zugriff auf den Online Shop. Die Provisionen aus dem Online-Geschäft fließen den Beraterinnen in voller Höhe zu.

„Für unsere Kunden bleibt es entscheidend, unsere Produkte bei Partys live zu erleben“, betont Deutschland-Manager Flecken. „Doch nur wer es schafft, beide Welten - die traditionelle und die Online-Welt - geschickt miteinander zu verbinden, kann in Zukunft seine Produkte an die Frau oder den Mann bringen,“ so sein Fazit.

PartyLite - der Kerzen- und Duftexperte

Neben einer breitgefächerten Produktpalette mit speziell von Parfümeuren entwickelten Duftnoten für Kerzen und Öle führt PartyLite auch exklusive Accessoires. PartyLite bietet für jeden Geschmack das Passende. Die Top-Qualitätsprodukte schaffen eine wunderbare Wohlfühl-Atmosphäre in den eigenen vier Wänden. PartyLite vereint hochwertige Düfte mit stilvollen und klassischen Accessoires.

Die Erfolgsgeschichte von PartyLite

PartyLite wurde 1973 als weltweit erstes Direktvertriebsunternehmen für Duftkerzen, Accessoires und Duftzubehör in Plymouth, USA, gegründet. Mit der Übernahme von PartyLite und Colonial Candle durch die börsennotierte Blyth, Inc. begann 1990 die globale Expansion.

Seit 1994 ist die PartyLite GmbH mit Sitz in Heidelberg auch in Deutschland tätig. Neben weltweiten Standorten in den USA, Kanada, Mexiko und Australien werden die exklusiven Kerzen und Accessoires auch in weiteren 17 europäischen Ländern via Direktvertrieb verkauft. Selbständige PartyLite Beraterinnen bieten die Produkte bei Partys in den eigenen vier Wänden an, und seit März 2013 werden die Produkte in den europäischen Pilotländern Deutschland und Frankreich auch in länderspezifischen Online Shops angeboten.

Um unseren Kunden als weltweit operierendes Direktvertriebsunternehmen vorbildliches Marktverhalten und absolute Fairness zu garantieren, ist PartyLite Mitglied des europäischen Verbandes der Direktunternehmen (FEDSA) und des Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland e.V. „Gut beraten - zu Hause gekauft“ (BDD).

Für Rückfragen:

Mandy Mehnert
Marketing Associate Communications
PartyLite GmbH
Heinrich-Fuchs-Straße 96
69126 Heidelberg
Deutschland
Tel.: 06221 3136-113
E-Mail: presse@partylite.de