[FALLSTUDIE · ICYNAILS4U]

DIE ERSTEN GRÖSSEN WAREN WEG, BEVOR DER SHOP ONLINE WAR.

Wie wir die Midnight Sun Kollektion 2026 vorbereitet haben, sodass am Verkaufstag niemand mehr überzeugt werden musste.

24 Stunden Vorsprung für die Warteliste

Nach der Öffnung in **4 Stunden** ausverkauft

Nachschub direkt nachbestellt

LISA MANEK · THE BRAND CODE · MIT GENEHMIGUNG VON ICYNAILS4U

[DIE AUSGANGSLAGE]

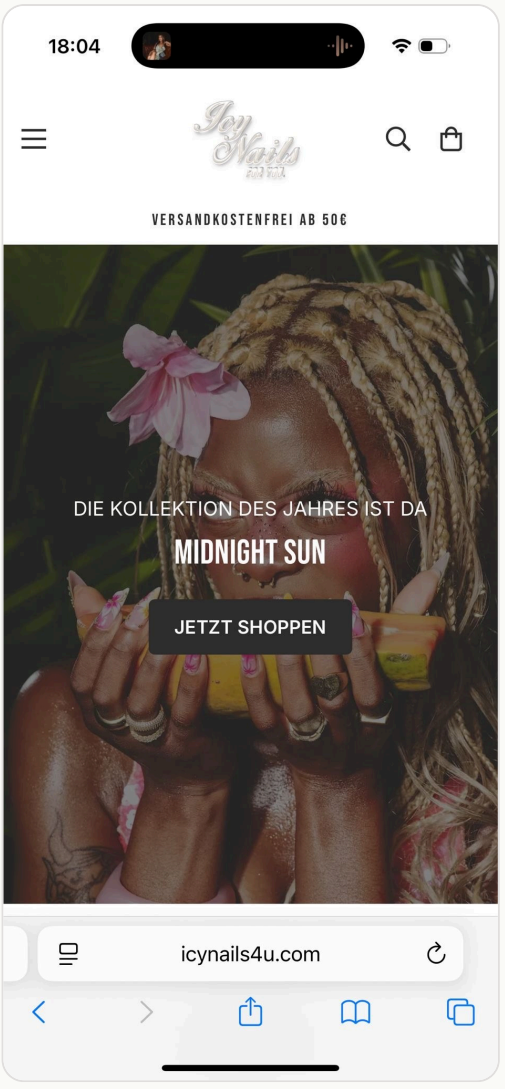
BEKANNT SEIN REICHT NICHT. ENTSCHIEDEN WIRD AM VERKAUFSTAG.

IcyNails4u ist eine etablierte Marke. Handgemachte Press-on-Nägel, gegründet von Isabella, mit einer großen Anhängerschaft im deutschsprachigen Raum und einem ebenso großen Publikum in den USA. Die Handschrift ist sofort erkennbar: florale Motive, botanische und tropische Welten, alles von Hand gemacht.

Trotzdem gilt hier dasselbe wie überall. Press-on-Nägel verkaufen hunderte Shops, die Produkte sind vergleichbar, die Preise ähnlich. Wer eine neue Kollektion am Starttag zum ersten Mal zeigt, verkauft an Menschen, die in diesem Moment erst anfangen nachzudenken.

DIE AUFGABE

Die Sommerkollektion so vorbereiten, dass die Frauen am Verkaufstag nicht mehr überlegen, sondern schon wissen, welches Set sie wollen.



DER SHOP AM VERKAUFSTAG

> *Der Verkauf passiert vor dem Verkauf. Alles, was am Starttag noch erklärt werden muss, ist zu spät erklärt.*

[DER ABLAUF]

SIEBEN SCHRITTE, ÜBER MEHRERE WOCHEN.

01

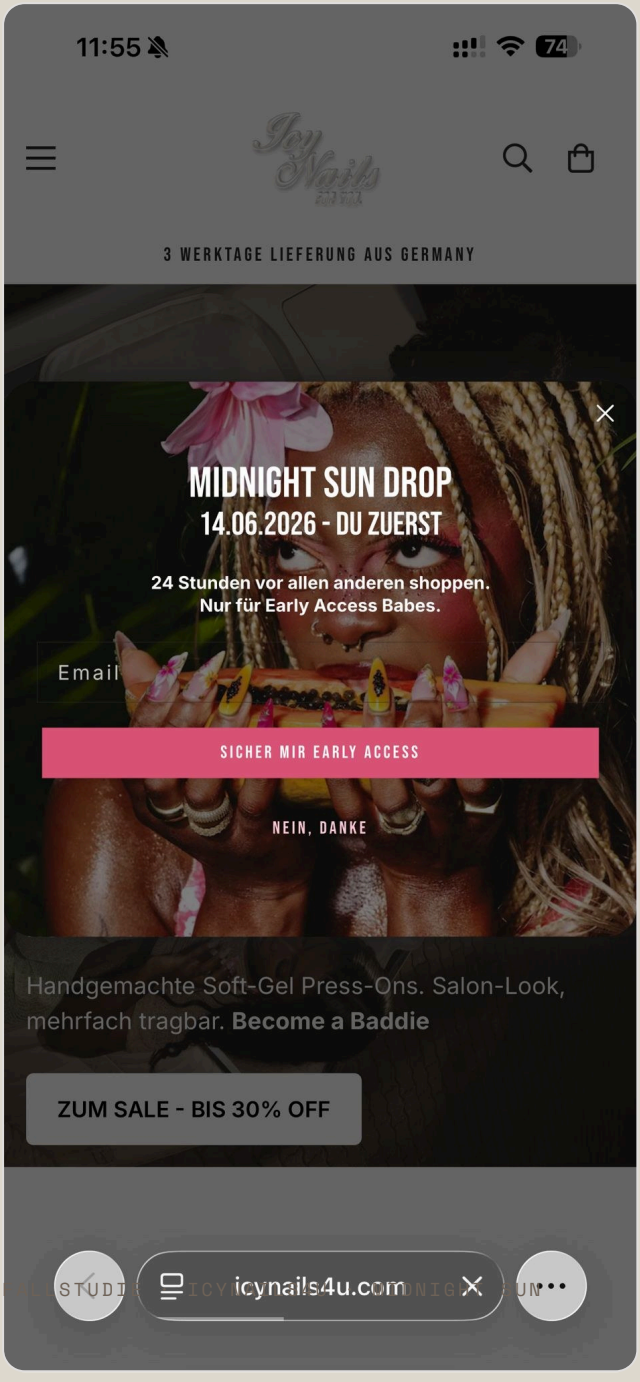
WOCHENLANG ANGETEASERT, NICHT ANGEKÜNDIGT

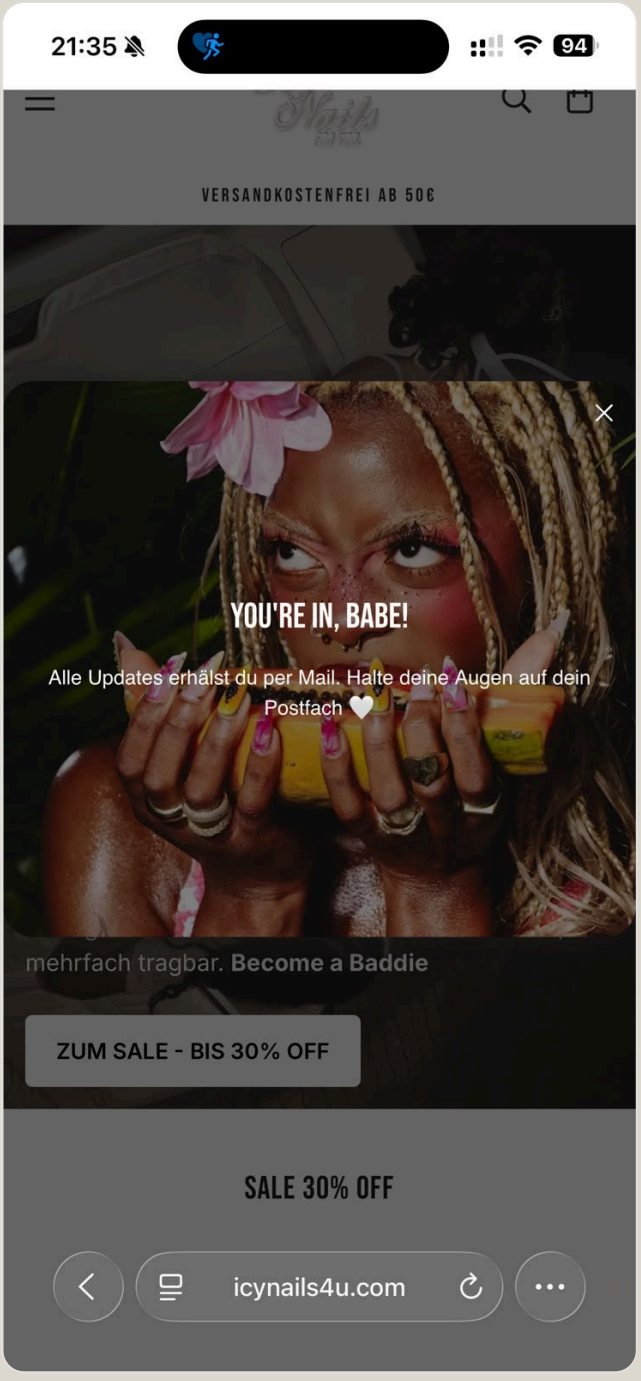
Die Kollektion tauchte über Wochen in den Stories auf, aber nie als Werbung. Farben, Motive, halbfertige Sets aus dem Studio. Wer Isabella folgte, sah etwas entstehen und wollte wissen, wie es fertig aussieht.

02

WER ES HABEN WOLLTE, KONNTE SICH EINTRAGEN

Im Shop kam ein Fenster mit einem Datum und einem Versprechen: Midnight Sun am 14.06., du zuerst, 24 Stunden vor allen anderen. Mehr als die E-Mail-Adresse brauchte es nicht. Wer sich eintrug, bekam sofort zu sehen, dass sie dabei ist.

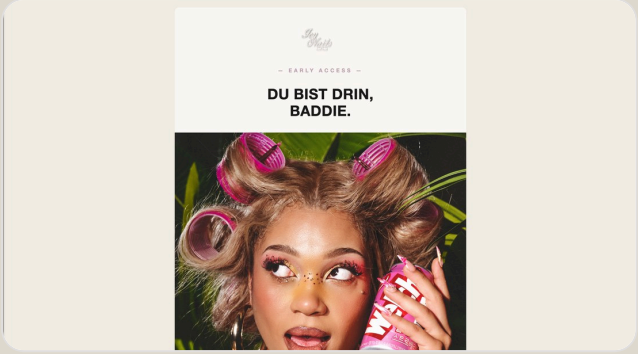




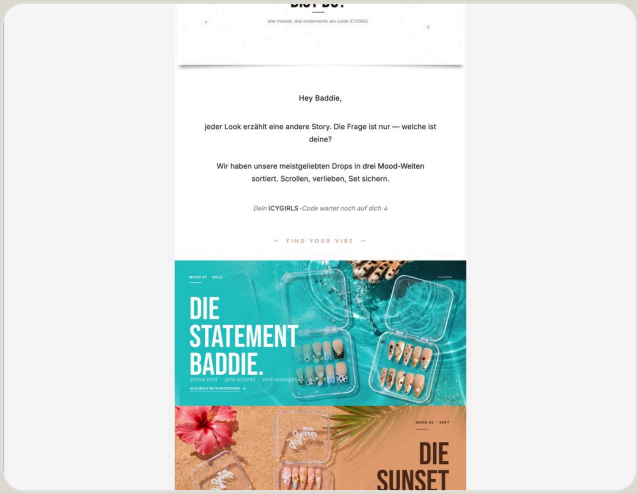
03

DIE LISTE BEKAM ETWAS ZU LESEN, KEINE WERBUNG

Bis zum Start kamen mehrere Mails, jede über etwas anderes. Isabellas Geschichte, damit hinter der Marke ein Mensch sichtbar wird. Was es im Shop schon gibt, für alle, die noch nie bestellt hatten. Was in der neuen Kollektion steckt. Und eine Anleitung, wie man die Sets aufklebt und wie lange sie halten.



DIE ERSTE MAIL NACH DER ANMELDUNG

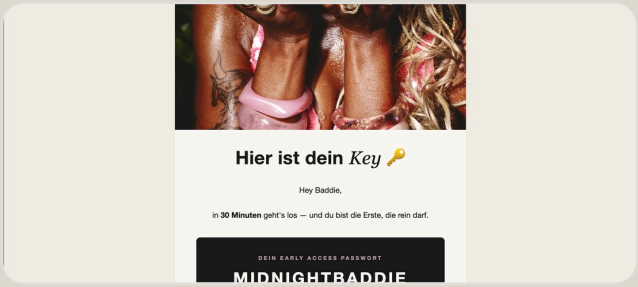


SORTIERT NACH STIMMUNG, NICHT NACH PRODUKT

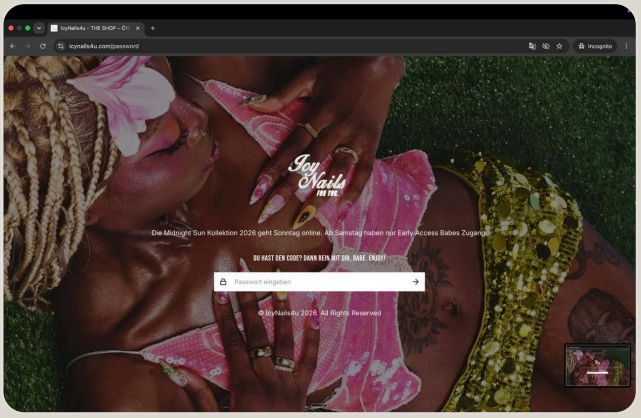
04

DAS PASSWORT KAM DREISSIG MINUTEN VORHER

Kurz bevor der Shop für die Liste online ging, bekam sie ihr Passwort. Keinen Link, den man weiterschicken kann, sondern ein Wort, das nur sie hatte. Das ist der Unterschied zwischen einkaufen und reingelassen werden.



DAS PASSWORT, DREISSIG MINUTEN VORHER



DER SHOP, OFFLINE FÜR ALLE OHNE PASSWORT

[DER ABLAUF]

DER VERKAUFSTAG UND WAS DANACH KAM.

05

24 STUNDEN VORSPRUNG, BEVOR DER SHOP ONLINE GING

Der Shop war vor dem Launch offline und mit einem Passwort geschützt. Alle konnten sehen, dass die Kollektion da ist. Kaufen konnte nur, wer das Passwort hatte. Die Liste kaufte sofort, und die ersten Größen waren vergriffen, bevor der Shop für alle online ging.

06

DANN GING DER SHOP FÜR ALLE ONLINE

Als der Shop dann für alle online ging, musste niemand mehr erklären, was Midnight Sun ist. Es wurde schon darüber geredet. Vier Stunden später waren alle Sets ausverkauft. Nachschub wurde direkt bestellt.

07

ZWEI WOCHEN NACH DEM KAUF KAM DIE ERINNERUNG

Wer ein Set gekauft hatte, bekam zwei Wochen später eine Nachricht: Zeit für das nächste Set, damit es da ist, bevor es getragen werden muss. So wird aus einem Kauf eine Gewohnheit. Diesen Teil lassen die meisten weg, dabei ist er der günstigste von allen.

> *Nichts davon war Glück. Der Ablauf hat Wochen vor dem Verkaufstag angefangen und war nach dem Kauf nicht zu Ende.*

[WARUM ES FUNKTIONIERT HAT]

SECHS PRINZIPIEN, DIE ZUSAMMEN GEWIRKT HABEN.

DIE KNAPPHEIT WAR ECHT

Der Vorsprung, die Stückzahl, das Ausverkaufte. Nichts davon war behauptet, und deshalb hat es gewirkt.

VORFREUDE ÜBER WOCHEN

Wer wochenlang zusieht, wie etwas entsteht, wartet am Ende auf den Tag. Überzeugen musste an diesem Tag niemand mehr.

ERST DER MENSCH, DANN DAS PRODUKT

Isabellas Geschichte kam vor der Kollektion. Bei jemandem, den man kennt, kauft man leichter als bei einer Marke, die nur schön aussieht.

ERST GEBEN, DANN FRAGEN

Die Liste bekam vor dem Kauf etwas, das ihr wirklich hilft: wie man die Sets aufträgt, wie lange sie halten, was es schon gibt. Das räumt die letzten Zweifel vor der ersten Bestellung weg.

DAZUGEHÖREN ZIEHT MEHR ALS RABATT

Ein eigenes Passwort, eine eigene Ansprache, ein eigener Zeitraum. Wer sich zugehörig fühlt, muss nicht über den Preis überzeugt werden.

MAN SIEHT, WIE ES DANACH AUSSIEHT

Nicht das Produkt in der Verpackung, sondern das fertige Set an der Hand, in Bildern, die man teilen will. Gekauft wird immer der Zustand danach.

DAS ERGEBNIS

Vier Stunden nach dem Onlinegang war alles weg, Nachschub wurde direkt bestellt, und die Liste steht für den nächsten Start schon bereit.

[FÜR DICH]

WAS DU ÜBERNEHMEN KANNST, AUCH OHNE PRODUKT.

Der Fall stammt aus einem Onlineshop. Das Prinzip hat mit Nägeln nichts zu tun. Es funktioniert genauso für eine Beratung, eine Behandlung, ein Programm oder jede andere Leistung, die man erklären muss.

- **Kündige an, bevor du verkaufst.** Wenn dein Angebot am Tag des Starts zum ersten Mal auftaucht, verkaufst du an Menschen, die noch nachdenken. Zeig vorher, was entsteht.
- **Gib der Aufmerksamkeit einen Ort.** Wer dich heute interessant findet, ist morgen weitergescrollt. Eine Liste hältst du, Reichweite nicht.
- **Gib etwas, bevor du etwas willst.** Erklär, zeig, nimm die Zweifel weg. Wer vorher schon etwas von dir hatte, entscheidet sich leichter.
- **Lass die Treuesten zuerst ran.** Ein Vorsprung für die, die sich vorher eingetragen haben, ist die einfachste Belohnung, die es gibt, und sie kostet dich keinen Cent Rabatt.
- **Denk über den Kauf hinaus.** Die zweite Buchung kostet dich weniger als die erste. Melde dich zum richtigen Zeitpunkt, nicht irgendwann.
- **Zeig, wie es danach ist.** Niemand kauft eine Leistung. Gekauft wird das Gefühl, wenn sie fertig ist.

> *Wenn du dasselbe für deinen Auftritt willst, musst du es dir nicht selbst zusammensuchen. Genau das ist meine Arbeit.*

[WIE ES WEITERGEHT]

GENAU DAS BAUE ICH FÜR DEINEN AUFTRITT.

In sechs Wochen steht deine Positionierung, dein Angebot, dein Profil, deine Seite und dein Fahrplan für die Inhalte. Alles ausgearbeitet, damit du nur noch aufnehmen und zeigen musst.

55.000
zahlende Kundinnen für ein Angebot gewonnen

★★★★★
Fünf Sterne auf Google

6 Wochen
vom ersten Gespräch bis zum fertigen Auftritt

DEIN GESPRÄCH

Du stehst auf der Warteliste, ich melde mich innerhalb von 48 Stunden bei dir. Wenn du schneller sein möchtest, such dir direkt einen Termin aus.

Termin auswählen

Dreißig Minuten. Wir gehen deinen Ist-Zustand durch, du bekommst die Stellen gezeigt, an denen dir gerade Anfragen verloren gehen, und weißt danach, was ein Aufbau bei dir umfasst und was er kostet.

Die Inhalte und Bilder dieser Fallstudie werden mit Genehmigung von IcyNails4u verwendet. Es werden keine Garantien für Reichweite, Follower, Interaktionen, Anfragen oder Buchungen gegeben. Ergebnisse hängen von deinem Markt, deinem Angebot und deiner eigenen Umsetzung ab. Die Zusammenarbeit erfolgt nach den Vorgaben der DSGVO. Erfolgsversprechen jeder Art sind ausdrücklich nicht Bestandteil der Leistung.