

Glamoury, Unique, Captivating, Reliable

Februar 2014



Produkt Ready



Lizenzpartner Schulung



Start Verkauf

Liebe Leserinnen
Liebe Leser

Im letzten halben Jahr hat das Diamond Heels Team fokussiert auf den Markteintritt hingearbeitet und es freut uns Ihnen in diesem Newsletter die wichtigsten Meilensteine zu präsentieren.

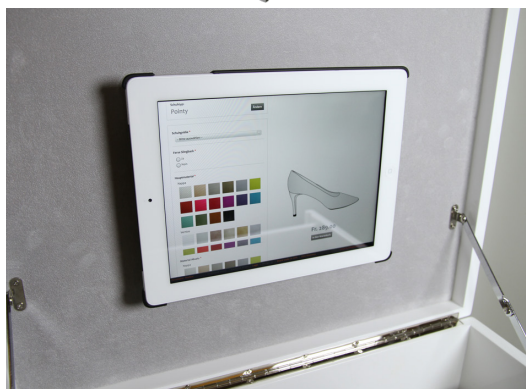
Manufaktur Portugal



Diamond Heels ist im Oktober 2013 eine Partnerschaft mit einer portugiesischen Schuhmanufaktur eingegangen. Eigene Schuhmodelle wurden nach dem Diamond Heels Konzept entwickelt, getestet und für den Verkauf freigegeben.

Im Frühjahr 2013 konnte mit einer italienischen Schuhmanufaktur eine erste Zusammenarbeit eingegangen werden. Parallel hat sich das Diamond Heels Team weiter nach Produktions-Partner im EU Raum umgeschaut. Man hat Manufakturen in Deutschland, Frankreich und Portugal kontaktiert und besucht. Fündig wurde man in einem Familienbetrieb in der Nähe von Porto, Portugal. Das Familienunternehmen mit 50 Mitarbeitern überzeugte durch die hochwertige Produktverarbeitung, dem organisatorischen Aufbau - z.B. ist die Produktentwicklung Inhouse organisiert - und die von Beginn an spürbare Faszination für das Konzept von Diamond Heels. Seit Oktober 2013 wurden gemeinsam an der Entwicklung der eigenen Diamond Heels Basismodelle - Pump, Peep Toe, Pointy, Bootie und Sandalette - gearbeitet, die Fittings durchgeführt und schlussendlich die Prototypen hergestellt.

Produkt



Shop-in-Shop

Die Lieferanten für das modular aufgebaute Diamond Heels Shop-in-Shop System wurden ausgewählt und Prototypen gefertigt.

Die Diamond Heels Ladeneinrichtung ist so konzipiert, dass ein Lizenzpartner passend zu seiner zur Verfügung stehenden Verkaufsfläche diverse Möbel-Elemente bestellen kann. Aus über 40 kontaktierten Lieferanten wurden die besten zwei Partner ausgewählt. Um die Partnerschaft zu festigen und die Verarbeitungsqualität sicher zu stellen wurden beide Hersteller persönlich besucht, Gespräche mit den Inhabern geführt und die Prototypen vor Ort kontrolliert.

Marketing-Service

In einem Lizenzsystem ist es zentral, dass die Lizenzpartner optimal unterstützt werden und die nötigen Tools dafür geschaffen werden.

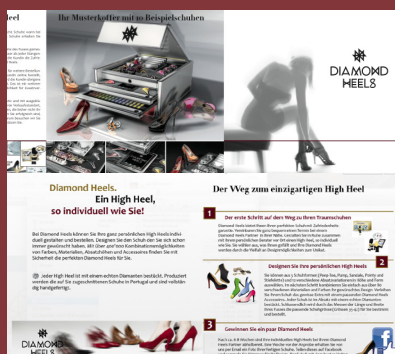
Diamond Heels Lizenzpartner können diverses verkaufsförderndes Material, wie Visitenkarten, Flyer,

Rollups, Banner, Plakate, ect. direkt bei Diamond Heels bestellen. Der Diamond Heels Marketing-Service koordiniert alle Marketing-Aktivitäten bei den Lizenzpartnern vor Ort und stellt gleichzeitig einen nationalen einheitlichen Auftritt von Diamond Heels sicher.

Visitenkarten und Gutscheine



Flyer



Kundenstopper



Lizenzpartner-Schulungen



TEILNEHMER DER ERSTEN LIZENZPARTNERSCHULUNGEN



Live-Schulungen

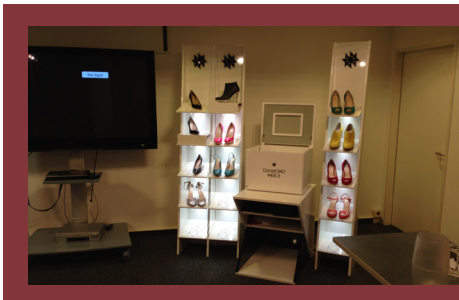
Alle bestehenden Lizenzpartner wurden an einem Tages-Seminar im Hotel Conti in Dietikon geschult.

Um alle Diamond Heels Lizenzpartner auf den Start der Pilotphase im 1. Quartal 2014 vorzubereiten wurden bereits Ende November 2013 die ersten zwei Tages-Seminare im Hotel Conti durchgeführt.

Die Lizenzpartner wurden in diversen Themen wie Produkt, Qualitätsmanagement sowie Marketing geschult und erste Schulungsunterlagen wurden den Lizenzpartnern ausgehändigt.

Die Stimmung an den einzelnen Schulungstagen war sehr gut, wie auch die Seminauswertung zeigte.

Das Diamond Heels Team freut sich starke Persönlichkeiten als Lizenzpartner mit an Board zu haben.



Webinare

Nebst den Live-Schulungen werden die Lizenzpartner regelmässig in Webinaren über aktuelle Themen geschult.

Das Diamond Heels Team hat seit Beginn des Jahres bereits mehrere Webinare durchgeführt und die Lizenzpartner in den aktuellen Themen wie Eröffnungsmarketing und Verkaufsprozess geschult. Von den Lizenzpartnern wird die unkomplizierte Art und Weise der Schulung geschätzt.



Einführung ins Webinar

Diamonds are forever.

AUSSCHNITT AUS DEM ERSTEN WEBINAR

Start Verkauf



Interne Testphase

Im zweiten Semester 2013 hat Diamond Heels eine acht wöchige interne Testphase durchgeführt, 62 Schuhe verkauft und wichtige Erkenntnisse für das Lizenzsystem gewonnen.

Vom 10. Sep. bis 30. Okt. 2013 hat das Diamond Heels Team eine interne Testphase durchgeführt und die ersten Schuhe an Endkundinnen verkauft. Aus Verkaufslokalität durfte die Boutique "Marincolo Couture" in Zürich Seefeld von unserer bestehenden Lizenzpartnerin Margret Marincolo genutzt werden - Nochmalig besten Dank vom ganzen Team.

An ein geschlossenes Klientel wurden in 8 Wochen insgesamt 62 Schuhe verkauft. Mit einem durchschnittlichen wöchentlichen Verkauf von 7.75 paar Schuhen konnten die Annahmen im Businessplan von 5 verkauften Schuhen pro Wochen übertroffen werden.

Weiter konnten wichtige Erfahrungen im Bereich Logistik, Verkaufsprozess und Fuss-Ausmessverfahren gemacht werden.



Start Pilotphase

Im aktuellen ersten Quartal 2014 wird Diamond Heels mit der Pilotphase starten. Mit einer Auswahl von 20. Pilotlizenzpartnern wird das gesamte Lizenzsystem getestet. Das Ziel ist es das System für den Rollout (Skalierung) optimal vorzubereiten. Der Schuhverkauf startet Ende Februar. Parallel zu den 20. Pilotlizenzpartnern werden weitere Partner akquiriert.

Seit November 2013 werden die bestehenden Lizenzpartner für die Pilotphase geschult. Das Diamond Heels Team hat alle Lizenzpartner besucht und mit diesen ihre Basisschuhe - Ausstellmodelle - zusammengestellt. In den nächsten Wochen werden diese gemeinsam mit den Musterkoffern ausgeliefert und die letzten Schulungen vor dem Verkaufsstart durchgeführt.

Das Ziel der Pilotphase ist es, das gesamte Lizenzsystem für den Rollout (Skalierung) vorzubereiten, um den Proof of Concept in der Schweiz durchführen zu können.

Parallel zu der mit den 20. Partnern durchgeführten Pilotphase werden weitere Lizenzpartner akquiriert. Das Ziel ist es bis Ende 2013 rund 70 Lizenzpartner in der Schweiz aufzubauen.

Personelles

Advisory Board

André Maeder

Von 2009 bis 2011 war André Maeder CEO der Charles Vögele Group, nachdem er bei Hugo Boss Corp. in der Geschäftsleitung und bei der S. Oliver Gruppe als Vizepräsident tätig war. André Maeder eröffnete für Hugo Boss 200 Stores und führte weltweit Schuhe ins Sortiment ein. Der 53-Jährige ist soeben zum Geschäftsführer von Karstadt Premium aufgestiegen. Die Firma umfasst die drei Luxuskaufhäuser Kadewe in Berlin, Oberpollinger in München und Alsterhaus in Hamburg. Das Kadewe ist das grösste Warenhaus in Kontinentaleuropa.

Beitrag im Unternehmen: Investor, Strategische Beratung, Türöffner zu Big Players im Fashion Retail



Rolf Manz

Rolf Manz ist seit über 50 Jahren in der Schuhbranche tätig. In seiner 36-jährigen Anstellung bei Walder (Schuhhaus Walder AG) leitete er diverse Verkaufsstandorte und war als Mitglied der Geschäftsleitung für den Schuheinkauf verantwortlich. Seit 20 Jahren ist er selbstständig und berät italienische Schuhmanufakturen bei der Kollektionsentwicklung und dem Vertriebsaufbau.

Beitrag im Unternehmen: Schuhexperte, Unterstützung im Aufbau der Supply Chain



Rodrich Hess

Als ehemaliger Geschäftsführer von Gucci Timepieces & Jewellery sowie Montblanc Schweiz, unterstützt Roderich Hess Diamond Heels im Sourcing. Heute ist Roderich Hess Gründer und Eigentümer von Consulting & Coaching Swiss Made und Partner von Monty Shadow (persönlicher Betreuer, Berater und Freund von Herrn Johann Rupert, Richemont Group).

Beitrag im Unternehmen: Produktberatung, Brandexperte



Walter Borner

Walter Borner ist der ehemalige CEO von Zimmerli Schweiz. Heute ist er hauptsächlich als Businessangel tätig. Als Mitglied des Vorstandes des schweizerischen Textilverbandes ist er das Bindeglied zwischen Diamond Heels und der Modebranche. 2006 wurde Walter Borner zum „CEO of the Year 2006“ gekürt.

Beitrag im Unternehmen: Textil- und Schuhexperte, Türöffner zu Manufakturen



CTO

Oliver Walzer

Oliver Walzer ist ein anerkannter IT-Spezialist und hat zahlreiche technische Projekte erfolgreich geleitet und implementiert. Er war unter anderem CTO der Plattform Partyguide, welche einen Exit an Axel Springer machte. Oliver Walzers Vision ist es, Startups zu fördern, welche technisch reiche und hoch qualitative sowie benutzerfreundliche Dienstleistung anbieten. Sein Fachwissen kann er bei Diamond Heels für die Entwicklung der anspruchsvollen Verkaufs- und Bestellplattform einsetzen.



Aktuelles

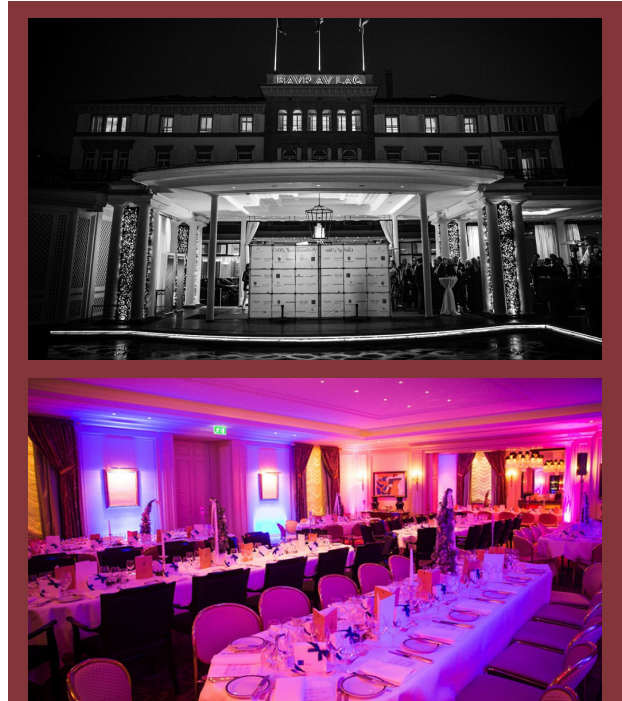
Club-of-Nine

Diamond Heels war im Dezember 2013 am grössten privat organisierten High Society Weihnachtsball im Grossraum Zürich präsent.

Der Privatclub "Club-of-Nine" lädt seit über 15. Jahren alljährlich zu einem Weihnachtsball im Baur au Lac ein. Der mittlerweile grösste privat organisierte Ball im Grossraum Zürich ist ein wichtiges Ereignis in der Zürcher High Society-Szene. Rund 200 hochrangige Gäste werden von den acht Club-Mitgliedern eingeladen.

Diamond Heels sponserte für den Event drei Diamond Heels im Wert von je 300.- Schweizer Franken. Viele Damen waren vom Konzept von Diamond Heels begeistert und freuen sich einen eigenen High Heel zu kreieren.

Wir freuen uns auf die Gewinnerinnen der Tombola und die interessierten Gäste.



Diamond Heels im SRF

Diamond Heels sponserte der Plattform Politnetz AG ein Paar Diamond Heels im Wert von 300.- Schweizer Franken. Das Foto der Preisübergabe schaffte es bis auf die Newsseite vom SRF.

Die 2009 gegründete Politnetz AG trägt die Debattenkultur ins Netz und treibt diese journalistisch voran. Ihr Ziel: Intensivierung des Austausches zwischen Politik und Bürgerschaft, Verbesserung der Möglichkeiten für eine demokratische Beteiligung sowie Förderung von mehr Transparenz innerhalb der politischen Institutionen und Prozesse.

“Ob vielleicht in Zukunft alle Parlamentarierinnen Diamond Heels tragen werden?” 😊



1/6

Thomas Bigliel übergibt Yvette Estermann im Namen von Politnetz den Preis «Gläsernes Parlament». Trotz der Ehre ist die Nationalrätin überzeugt: «Ich habe viel zu oft gefehlt.» KEYSTONE