

Feedback: Leverens 1

Del 1: Förslag på ny logotype för nameOn mini

Vi godkänner den nya logon för nameOn mini. Vi vill dock se ett förslag hur loggan skulle se ut med namnet "nameOn baby".

Del 2: Kommunikationskoncept

Vi känner oss bekväma i texten, men ser gärna att den försöker sälja in våra produkter lite mer. nameOn kommer skicka en lista med de erbjudanden som vi tänker ha i butiken och även konkreta exempel där andra butiker får fram erbjudanden på ett effektivt sätt. Vi vill sedan att ni bakar in denna försäljning i tonfallet på sidan.

OBS! Vi riskerar att lämna sagospåret till viss del, hur påverkar detta copy? Helena menade att vi kunde behålla det mesta av copyn även över i det andra spåret om vi skulle besluta oss för att ändra riktning.

Vi behöver ytterligare diskutera "nameOn mini - Every name has a story". Vi är osäkra på om detta verkligen ska vara på engelska. Vi återkommer med vidare kommentarer på det 17 april.

Del 3: Foto

Konceptbilder

Vi är osäkra på om sagospårets konceptbilder fångar den närheten vi vill ha både till produkten och bebisen (ref. presentation från 130321: sid. 26, 28 och 29). Helena ska skissa lite på om vi kan blanda de två spåren mer för att skapa en ytterligare känsla av närhet som kanske försvinner när det är fokus på de sagolika högarna av textilier i bakgrunden. Vi håller kontakten under den kommande dagen för att ta slutgiltigt beslut om riktning.

Det vi verkligen gillade från sagotemat var de stora trådrullarna. Det är en intressant fokus på tråden. Men vi vill inte tappa närheten till baby.

Produktbilder

Produktbilderna känns bra, vi vill gärna också ta "rena" produktbilder (liknande som H&M baby presenterar sina produktbilder) liggandes på ett bord eller annat för att ha någon fristående variant som inte har med knänpa i bilden.

Modellbilder/Instagram

Vi vill ha modellbilder tagna i studio på de flesta produkterna (i alla fall våra s.k. "star products" - separat lista med hierarki på produkterna skickas ut 18 april) där man ser hur produkten används och ser ut på barnet. Instagrambilder ska definitivt också tas på plats (enligt er tanke), men dessa ska snarare ha en kompletterande roll till modellbilderna.

Del 4: Grafiska element

Färger

Vi godkänner färgskalan.

Diverse grafik

Grafiken ser bra ut, men vi vill gärna se en ny variant av "100% nöjdggaranti". Denna kan innehålla, men behöver inte nödvändigtvis innehålla en smiley.

Typsnitt

Vi godkänner samtliga fonter. Vi godkänner även inköp av dessa fonter.

Del 5: Generella skisser av konceptet

Vi saknar försäljning i uttrycket. Vi vill att designen ska pusha försäljning mer för att vara godkänd. Grundkonceptet är mycket bra och vi tycker att tanken bakom designen är välutttänkt. Vi ser gärna att hela uttrycket "säljtvättas" och innehåller fler exempel på erbjudanden och köpsutlösande triggers. Vi kommer skicka en lista med erbjudanden torsdag 18 april samt en hierarki av budskap som vi gärna ser att ni uppdaterar designen med. Vi vill inte vara "billiga" men vi vill fortfarande presentera ett attraktivt erbjudande som får kunderna att handla. Dessa erbjudanden kommer alltså briefas av nameOn och så får ni integrera de i designen och copy på ett snyggt och effektivt sätt.

Del 6: Banner Attraction

Förslag 1: Gratis hakklapp till alla nyfödda!

Vi menar att man inte får fram huvudbudskapet tillräckligt tydligt här. Fokus ska verkligen vara på att vi har öppnat en ny webshop och att vi firar detta med att bjuda alla nyfödda på en hakklapp som dom kan brodera på.

Vi har 2 sekunder på att få folks uppmärksamhet här så vi behöver vara extremt tydliga.

Hakklappen ska vara i fokus och gärna en väldigt nära bild på textilen och broderingen som bara lyser och skiner. Ni kan även testa att göra en med bebis också men det ska inte vara någon tvekan om att det är hakklappen, brodyren och dess kvalité som vi ger bort gratis som ska komma fram.

Grafiken med pratbubblan fungerar bra och den får ni gärna behålla. Rullgardinen kan eventuellt också vara kvar, men vi vill att det tydligt ska kommuniceras att det är GRATIS och det måste kunden förstå snabbt.

Landningssida: Gratis hakklapp till alla nyfödda!

Vi tycker att denna landningssida är väldigt lite inspirerande och här kan vi göra mycket för att "liva upp stämningen". Kanske dra in en bild med närkontakt med

barnet och texiler? (ref. presentation från 130321: sid. 26, 28 och 29). Gärna också framhäva de viktigaste egenskaperna med hakklappen:

- Hakklappen som passar alla barn
- Välj mellan 3 olika kollektioner (Teddy, Princess Flower, Train)
- Tvättas enkelt i 40 C
- Beställ med brodering, endast 99 sek!

Sedan också gärna lyfta fram matchande kollektioner och inspirera till köp av annat på samma sida. Vi vill ju med denna hakklapp att kunden ska få upp ögonen för våra andra kollektioner. Denna sida ska ju inte bara vara ett "beställningsformulär" utan snarare en inspiration in i nameOns fantastiska värld av grymma produkter!

Förslag 2: Babyset med upp-poppande baby

Vi gillar idén här, den är skojig men vi ser gärna att bannern kommunicerar något mer. Varför inte berätta om mössan när ni visar den på ett så skojigt sätt? T.ex. *köp mössan med en halsduk så bjuder vi på vantarna!*

Just nu: få gratis vantar vid köp av babymössa med namn och halsduk. Spara 128 kr.

Vi kan fortfarande se "classy" ut även om vi vågar sälja !

Del 7: Epost

Snyggt och stilrent, men även här kan man kommunicera tydligare. Vi gillar pratbubblan! När kunderna klickar på våra e-post klickar 80% på de översta 5 cm på brevet. Det är därför viktigt att göra det enkelt för kunden att klicka sig vidare där. Kanske slänga upp en banner eller något som promoterar det budskapet vi har i mailet? Göra mer av den "topbanner" med logga och pratbubbla som kommer få absolut mest uppmärksamhet av alla som läser vårt namn. Hur kan man skapa ytterligare inspiration till att kunden klickar sig vidare tidigt här?

Här kommer några exempel: (se nästa sida)

Free shipping, free panty + the all-new Dream Angels collection [View on mobile or browser.](#)

VICTORIA'S SECRET

[CATALOGUE QUICK ORDER](#) | [FORWARD TO A FRIEND](#)

[Bras](#) [Panties](#) [Sleep](#) [Beauty](#) [Swim](#) [VSX Sport](#) [Clothing](#) [Shoes](#) [Sale & Specials](#) **PINK**

\$15 OFF ORDERS OF \$100

\$30 off \$150, \$75 off \$250. Use offer code **SPRING13**. Details below.



MYHABIT



FAST, FREE SHIPPING IN THE US

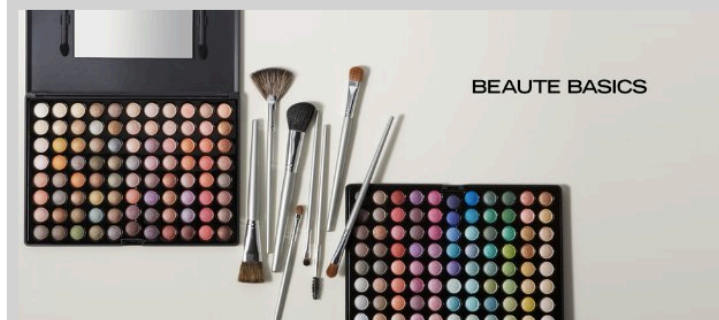
[WOMEN](#) [MEN](#) [CHILDREN](#) [HOME](#) [DESIGNER](#) [theFIX](#)

INVEST
IN YOURSELF

ENDS TONIGHT! EXTRA 20% OFF*

USE CODE: **TAXBREAK** *Restrictions apply. See details

[SHOP NOW](#)



Disgual goes Disney! Lyx med garbo&friends. Få 100 kr när du tävlar med ditt skönaste vinterfoto!
[Klicka här för att läsa nyhetsbrevet på webben.](#)



Kundtjänst (vard 9-17)
08 663 50 60
info@babyshop.se

[Märken](#) [Barnkläder](#) [Barnskor](#) [Barnvagnar](#) [Bilbarnstolar](#) [Barnprodukter](#) [Outlet](#)

garbo&friends



nameOn MINI