

yesss! gehts los.

KLARE POSITIONIERUNG IM DISCOUNT-MARKT

yesss! richtet sich an preisbewusste Mobilfunkkund:innen und eine junge, digital affine Zielgruppe, die keine Lust auf komplizierte Tarife hat. Im Zentrum der Neupositionierung stand die konsequente Zuspitzung auf das Wesentliche: maximale Leistung zum minimalen Preis. Statt technischer Details wurde ein klares Markenversprechen formuliert, das sofort verständlich ist und im Wettbewerbsumfeld heraussticht.

UNKONVENTIONELLE INSZENIERUNG EINES EINFACHEN ANGEBOTS

Die Kampagne bricht bewusst mit der üblichen Telekommunikationssprache. Im Mittelpunkt steht der Yeti als überraschende, humorvolle Markenfigur, die Aufmerksamkeit erzeugt und Wiedererkennung schafft. Gleichzeitig sorgen plakative, selbstbewusste Headlines für maximale Klarheit: einfache Botschaften, direkt formuliert, ohne Erklärungsschleifen. Das Zusammenspiel aus ikonischer Figur und radikal reduzierter Sprache macht den Preisvorteil nicht nur sichtbar, sondern emotional greifbar.

HOHE WIEDERERKENNBARKEIT & SKALIERBARKEIT

Ein starker visueller Rahmen – dominiert von der markanten gelben Farbwelt und klaren Layouts – ermöglicht eine konsistente Umsetzung über alle Kanäle hinweg. Die Kombination aus Yeti-Motiven und pointierten Aussagen funktioniert gleichermaßen auf Out of Home, Print und Digital.

Durch die modulare Struktur lässt sich die Kampagne effizient ausrollen und flexibel erweitern – bei gleichzeitig maximaler Wiedererkennbarkeit und klarer Markenhaltung.

