



KONZEPT

#brotultraclub

BROT BEATS MACHT HANDWERK ZUM ERLEBNIS!

– und macht dein Fachgeschäft zu
einem Ort, über den man spricht und
deine Marke zu einer, die man liebt!

BROT BEATS

Was ist Brot Beats?

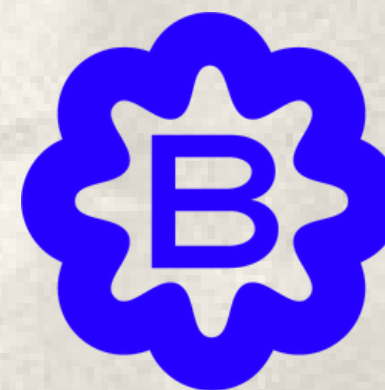
Brot Beats verbindet das, was normalerweise nicht zusammenkommt: echte Backkunst, Musik und Party, direkt in Bäckereifachgeschäften. Ob als entspannter Feierabend oder als genussvoller Start ins Wochenende: Das Eventformat schafft einen neuen Treffpunkt für alle, die gutes Brot, Musik und Gemeinschaft lieben.

Wenn DJs auflegen, Drinks fließen und der Duft von frisch gebackenem Brot in der Luft liegt, wird aus der Bäckerei mehr als nur ein Verkaufsraum. Brot Beats ist keine klassische Party, sondern ein **Erlebnis und eine Community**. Hinter dem Format steht ein Konzept, das bewusst über ein einmaliges Event hinausdenkt. Es entstehen neue Besuchsanlässe, zusätzliche Zielgruppen und eine stärkere emotionale Bindung zwischen Betrieb, Produkt und Gästen. Brot Beats zeigt: Tradition und Gegenwart schließen sich nicht aus, Handwerk kann lebendig und kulturell relevant sein. Davon profitieren alle: Betriebe gewinnen Sichtbarkeit und Frequenz, Gäste erleben Brot neu, und die Branche gestaltet ihre Zukunft aktiv mit.

Es entstehen neue Besuchsanlässe, zusätzliche Zielgruppen und eine stärkere emotionale Bindung zwischen Betrieb, Produkt und Gästen. Brot Beats zeigt: Tradition und Gegenwart schließen sich nicht aus, Handwerk kann lebendig und kulturell relevant sein. Davon profitieren alle: Betriebe gewinnen Sichtbarkeit und Frequenz, Gäste erleben Brot neu, und die Branche gestaltet ihre Zukunft aktiv mit.

BROT BEATS

Wortmarke



Bildmarke

#wemakehandwerksexyagain
#brotbeats
#brotultras
#brotultraclub

Hashtags & Kommunikation



Brot Beats findet dort statt, wo das Erlebnis am stärksten wirkt: direkt im Fachgeschäft. Deine Bäckerei wird für einen Zeitraum zur Bühne für Brot, Beats und Community.

Entscheidend für den Standort sind eine gute Erreichbarkeit und ausreichend Platz, um das Event erlebbar zu machen. Besonders geeignet sind Fachgeschäfte in zentraler Lage, z.B. in Innenstädten oder urbanen Quartieren, die gut angebunden sind und Raum für eine besondere Atmosphäre bieten.

Optimal sind Locations mit einer Kapazität von etwa 100 bis 180 Gästen, sodass eine lebendige, energiegeladene Stimmung entstehen kann und gleichzeitig genug Platz für Bewegung, Begegnung und Erlebnis bleibt.

01

After-Work Brot Beats

Donnerstag | 18:00 – 22:00 Uhr

Der perfekte Feierabend: Nach der Arbeit verwandelt sich das Fachgeschäft in eine außergewöhnliche **After-Work-Location**. Brot, Beats und gute Vibes bringen Menschen zusammen und schaffen eine besondere Atmosphäre mitten in der Woche.

02

Early-Bird / Wake-Up Brot Beats

Samstag | 11:00 – 14:00 Uhr

Das Tages-Event für stark frequentierte Standorte: Mitten im Samstagstrubel wird das Fachgeschäft zur Erlebnisfläche für Musik, Community und Handwerk. Ideal für Innenstadtlagen mit viel Laufkundschaft.

Der Standort entscheidet. Gute Lage, ausreichend Platz und eine starke Atmosphäre machen ein Fachgeschäft zur perfekten Brot Beats Location.



Um Dir bei der Frage, welches Fachgeschäft denn nun am meisten geeignet ist, zu helfen, haben wir hier ein paar harte Fakten für Dich zusammengefasst:

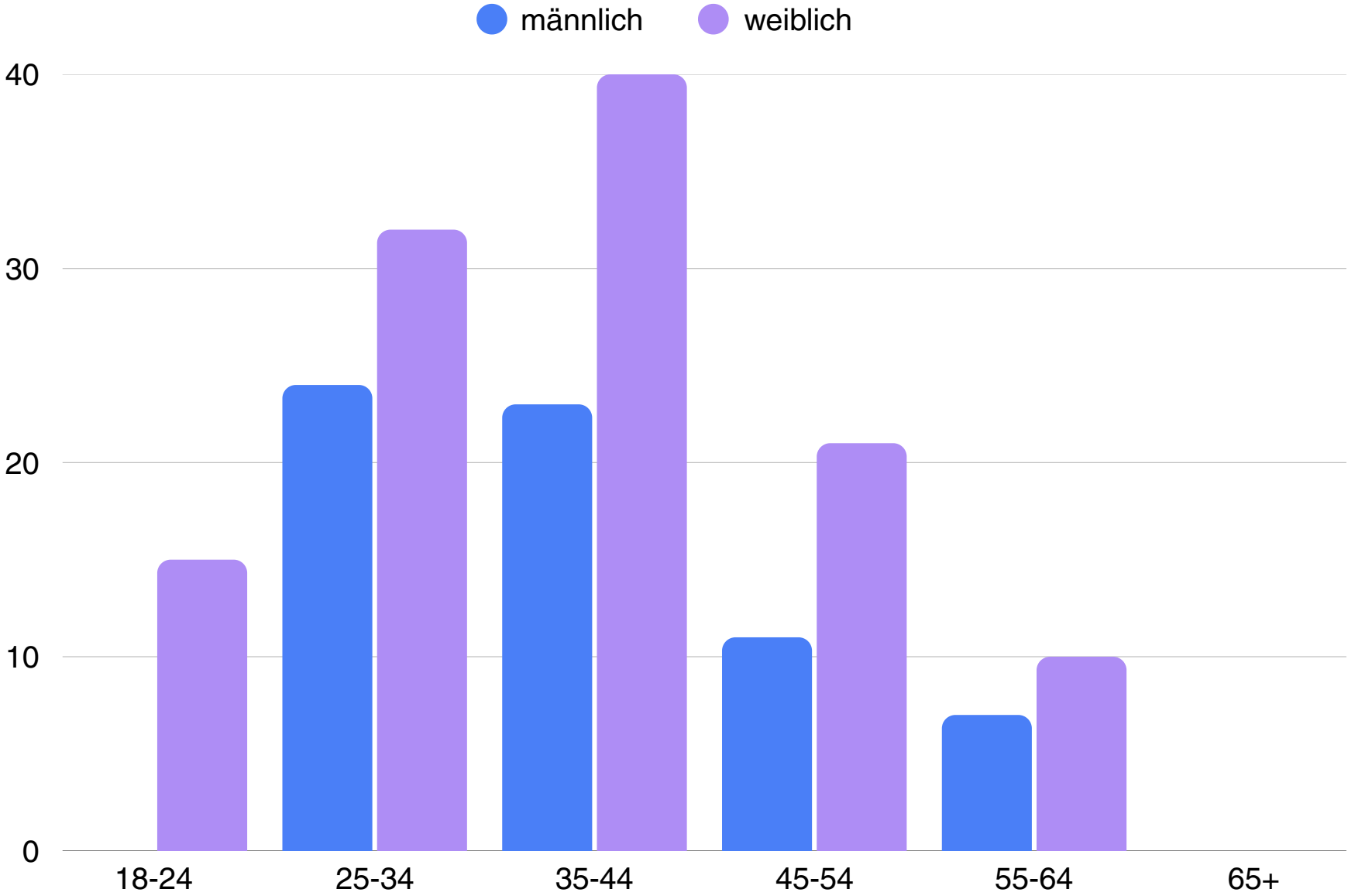
- ☒ **ausreichend Platz und flexible Fläche für alle Brot Ultras vorhanden**
(im Innen- und im Außenraum, auch bei schlechtem Wetter)
- ☒ **genug Platz hinter der Theke**
(der DJ sollte hinter der Theke stehen, um das Brot richtig in den Vordergrund zu rücken)
- ☒ **eine Möglichkeit (Platz) für Deko / Lichtsetup**
- ☒ **Gute Erreichbarkeit**
(Parkplätze, ÖPNV-Anbindung, Innenstadtlage vs. Randlage)
- ☒ **Standort mit bereits vorhandener junger / urbaner Laufkundschaft, die zur Brot Beats-Zielgruppe passt**
- ☒ **Sichtbarkeit / Frequenz: zentrale, belebte Lage für maximale organische Aufmerksamkeit**



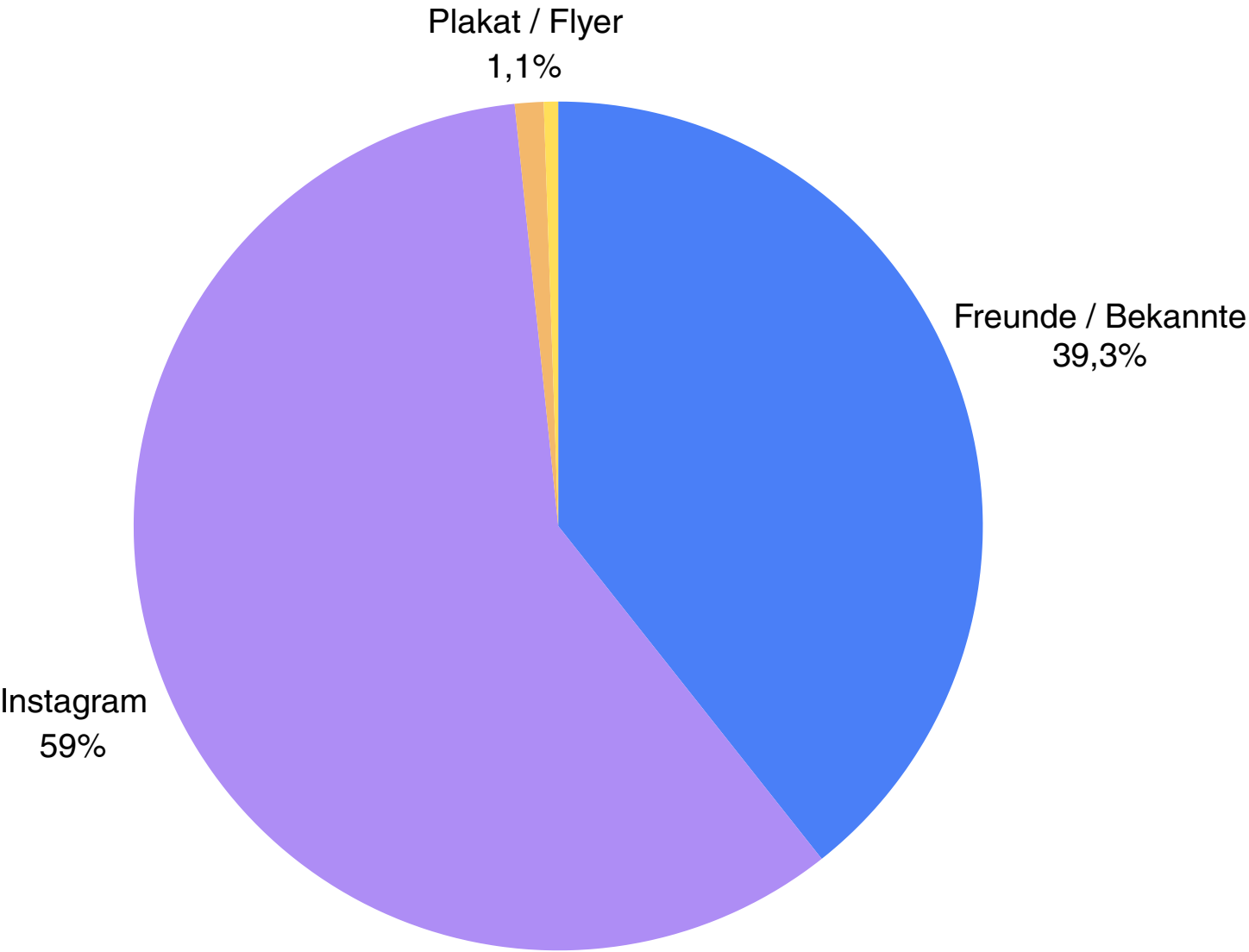


BROT ULTRAS

- Kernzielgruppe 25–34 & 35–44 Jahren (m/w/d)
- Berufstätige Menschen, die mitten im Leben stehen
- Young Professionals, Angestellte, Selbstständige
- Singles, Paare und junge Familien
- Menschen mit Interesse an Genuss, Qualität und besonderen Erlebnissen
- Social-Media-affine Zielgruppe, die Momente gerne teilt und erlebt
- Menschen, die After-Work-Angebote und urbane Events schätzen
- Offen für ungewöhnliche Locations und neue Eventformate
- Community-orientiert, kommen gerne mit Freunden, Kollegen oder Partnern
- Zielgruppe, die Handwerk modern, authentisch und emotional erleben möchte



Zielgruppe lt. Ticketing Vol. 2 sander's backstube



Touchpoint Werbemaßnahmen Vol. 2 sander's backstube



01

Ticketing & Community-Aufbau

Der Einstieg in Brot Beats erfolgt über “unser” Ticketing-System. Damit schaffen wir eine zentrale Plattform zur Anmeldung der Gäste und zum Aufbau wertvoller Kundendaten, die für zukünftige Events und Marketingmaßnahmen genutzt werden können.



02

Reichweite & Werbemaßnahmen

Um Aufmerksamkeit zu generieren und die Veranstaltung sichtbar zu machen, setzen wir gezielt auf Social-Media-Marketing. Das Ziel: Aufmerksamkeit erzeugen, Reichweite generieren und die Veranstaltung schnell ausverkaufen.



03

Das Event: Brot Beats im Fachgeschäft

Am Veranstaltungstag verwandelt sich das Fachgeschäft in eine außergewöhnliche Eventlocation. So wird aus einem alltäglichen Ort für einige Stunden ein Erlebnisraum für Genuss, Musik und Begegnung und genau das macht Brot Beats aus.



Ein grundlegender Baustein von **Brot Beats** ist das **Signature-Brot**, das am Ende der Veranstaltung kostenlos an alle verschenkt wird, die bis zum Ende geblieben sind.

Dafür haben wir eine Schablone entwickelt, mit welcher das Logo auf das Brot kommt.

Das positive Erlebnis vom Brot Beats Event wird mit nach Hause getragen und mit der Bäckerei verknüpft.



Unsere **Kommunikation** ist modern, locker und nah an der Zielgruppe. Durch den Einsatz von Slang und alltagsnaher Sprache erreichen wir insbesondere junge Menschen. Dadurch wirkt unsere Marke authentisch und zugänglich.

BROT BEATS × STADTLÄNDER

BROT BEATS ×  sander's
backstube

UND BALD VIELLEICHT...

BROT BEATS × DEIN LOGO

ABSOLUTER HINGUCKER
IN DEINER STADT.



**BROT
BEATS**



12.03.2026
18 – 22 UHR
Sack 5 – 38100 Braunschweig
Konrad-Koch-Quartier

 **sonder's**
backstube

DJ RICHY VIENNA
FREIER EINTRITT
CASHLESS



WWW.BROTBEATS.DE



Unser Konzept wird über **Instagram** aktiv begleitet und beworben. Dabei posten wir regelmäßig Eindrücke von unseren Brot Beats-Momenten, Produkten und besonderen Aktionen. Durch **Crossposting** mit Kundinnen und Kunden sowie das Teilen von Beiträgen und Stories erweitern wir unsere Reichweite und sprechen neue Zielgruppen an. So entsteht eine authentische und interaktive Kommunikation, bei der die **Brot Ultras** (Gäste) Teil unseres Auftritts auf Social Media und unserer **Community** werden.

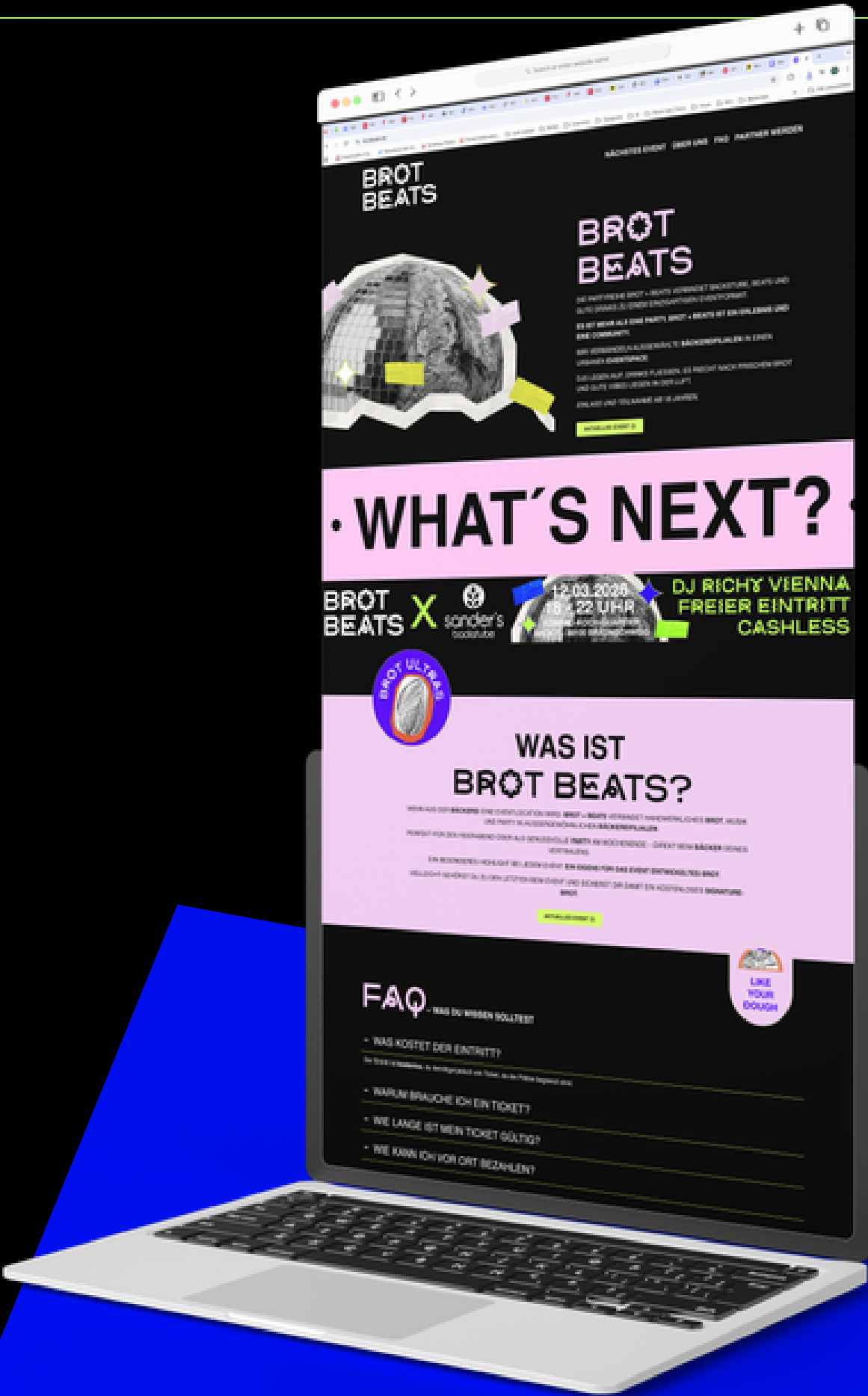


DER WEG ZUM TICKET

Über **QR-Codes** auf unseren **Plakaten** und **Links auf Social Media** wird man auf unsere Website geleitet. Über unser Ticketing-Tool können Tickets bestellt werden.



Unsere **Kommunikation** ist modern, locker und nah an der Zielgruppe. Durch den Einsatz von Slang und alltagsnaher Sprache erreichen wir insbesondere junge Menschen. Dadurch wirkt unsere Marke authentisch und zugänglich.



DIGITAL SIGNAGE



 OFIZIELLER PARTNER

Zu einem jungen Konzept gehören auch junge Partnermarken, die die gleichen Werte teilen. FRITZ KOLA bringt dabei nicht nur erfrischende Getränke ins Spiel, sondern liefert mit seinen Signature Drinks genau das, was unsere Community sucht – Charakter, Geschmack und ein Lebensgefühl, das den Nerv der Zeit trifft.

Wichtig dabei: Die Partnerschaft mit FRITZ KOLA ist unabhängig vom regulären Tagesgeschäft. Das bedeutet konkret: Auch wenn im Betrieb beispielsweise eine andere Getränkemarkte (z. B. Coca-Cola) gelistet ist, kann für Brot Beats Veranstaltungen bewusst und temporär auf FRITZ KOLA umgestellt werden..



AUCH NACH DER PARTY
SOLLEN DIE PARTYGÄSTE
ZU DIR KOMMEN.



BROT
BEATS

X
Vol. 2

133.000
Aufrufe

300+
BrotUltras

GO-VIRAL-REEL

Im Rahmen des Brot Beats Konzepts verfolgen wir das Ziel, pro Veranstaltung gezielt ein sogenanntes 'Go-Viral Reel' zu produzieren. Dabei handelt es sich um ein aufmerksamkeitsstarkes Kurzvideo, das durch kreative Inszenierung, starke Einstiege und trendbasierte Elemente das Potenzial hat, eine hohe organische Reichweite in den sozialen Medien zu erzielen und die Sichtbarkeit der Veranstaltung nachhaltig zu steigern.

WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST

- ✓ Fachgeschäft
- ✓ GEMA & Ausschankgenehmigung
- ✓ Werte, die zur Marke Brot Beats passen
- ✓ Mitarbeiter*innen, die Bock auf 4 Stunden Party haben
- ✓ Kostenloses Brot mit Brot Beat Branding für alle* BrotUltras / Branding im Fachgeschäft
- ✓ Organisation Snack & Getränke

AUF WAS WIR VERZICHTEN KÖNNEN

- ✗ Sauf- oder Schlagerparty
- ✗ Angst vor Social-Media
- ✗ Zu viele Regeln & starre Abläufe
- ✗ Schlechte Laune am Eventtag





LASST UNS FEERN!



WERBEMASSNAHMEN

SOCIAL MEDIA (CORPORATE POST)
SOCIAL-AD KAMPAGNE
WEBSITEBANNER
PLAKATE
MONITORE
TICKETSYSTEM VERWALTUNG



BRAND IM FACHGESCHÄFT

NEONSIGN
BROTSCHABLONE
EINTRITTSTEMPEL
10 BROTULTRA SHIRTS FÜR
DEINE MITARBEITER*INNEN



ORGA

ORGA VOR UND WÄHREND DES EVENTS
z.B. EINLASS, AUFBAU, ABBAU



MEDIA

FOTOTEAM (10 FOTOS ZUR FREIEN NUTZUNG)
FILMTEAM (AFTERCLIP)



DJ & TECHNIK (optional)

DJ ENGAGEMENT
TECHNIK & LICHT



AFTER SALE

GEWINNSPIEL & AKTION FLYER





DROP

Drop

3.200 €*
zzgl. MwSt.

Der Einstieg. Kompakt, aber mit allem was zählt.

EVENT & ORGANISATION

- ✓ Exklusive Markennutzung Brot Beats
- ✓ Kick-Off & Regeltermine bis 4 Wochen vor Event
- ✓ Branding-Paket: NeonSign, Brotstempel, Einlassstempel
- ✓ Integration Ticketsystem auf BrotBeats.de
- ✓ Protokoll nach der Veranstaltung

MARKETING & REICHWEITE

- ✓ Monitorgestaltung am Eventtag
- ✓ Plakatgestaltung
- ✓ 2 Social-Media-Postings (Story + Feed)
- ✓ Fotograf am Eventtag (10 Fotos zur freien Nutzung)

AFTER-SALE

- ✓ After-Sale-Flyer: 30 %-Gutschein für den nächsten Einkauf

BEAT

Beat

5.000 €*
zzgl. MwSt.

Die goldene Mitte. Mehr Reichweite, mehr Wirkung.

EVENT & ORGANISATION

- ✓ Alles aus Drop
- ✓ 2 Personen vom Konzeptwerkstatt-Team vor Ort
- ✓ DJ-Koordination durch Konzeptwerkstatt (Kosten exklusiv)

MARKETING & REICHWEITE

- ✓ 4 Social-Media-Postings inkl. Eventankündigung (2 Wochen vorher)
- ✓ After-Reel (Filmteam für Instagram)
- ✓ Team-T-Shirts Brot Beats (10 Stk., Bio-Baumwolle, M-XL)
- ✓ Merchandise: Brot-Beats-T-Shirts für Gäste (M-XL)

AFTER-SALE

- ✓ After-Sale-Flyer: 30 %-Gutschein für den nächsten Einkauf
- ✓ Gewinnspiel-Aktion inkl. Flyer

BANGER

Banger

ab 7.000 €*
zzgl. MwSt.

Das volle Programm. Unvergesslich von Anfang bis Ende.

EVENT & ORGANISATION

- ✓ 4 Personen vom Konzeptwerkstatt-Team vor Ort
- ✓ DJ inkl. vollständigem Booking & Management
- ✓ Professionelle PA-Technik & Lichttechnik

MARKETING & REICHWEITE

- ✓ Fotograf + Videoteam (gesamter Abend)
- ✓ Brot Ultras Community-Aktivierung: Dein Betrieb wird Teil der offiziellen Brot-Beats-Bewegung
- ✓ Merchandise-Kontingent (T-Shirt)

AFTER-SALE

- ✓ After-Sale-Flyer: 30 %-Gutschein für den nächsten Einkauf
- ✓ Gewinnspiel-Aktion inkl. Flyer



*Alle Preise gelten ohne Reisekosten

KONTAKT



Sabrina Linzenmeyer

Head of Marke TT

05452 91989-64

sabrina.linzenmeyer@konzeptwerkstatt.de



Hannah Loose

Konzept & Design

05452 91989-126

hannah.loose@konzeptwerkstatt.de

KONZEPTWERKSTATT GMBH & CO. KG

Sunderstraße 18 | 49497 Mettingen

T 05452 91989-0 | F 05452 91989-11

info@konzeptwerkstatt.de

www.konzeptwerkstatt.de

EINE MARKE / KONZEPT DER KONZEPTWERKSTATT GMBH & CO.KG



BROT BEATS

Diese Präsentation ist Eigentum der Konzeptwerkstatt GmbH & Co.KG und unterliegt dem Urheberrecht-Gesetz. Dieses darf weder vervielfältigt noch dritten Personen zugänglich gemacht werden (§ 106 ff UrhG und § 17 ff UWG).

KLEINES ZUM SCHLUSS

KURZ & ÜBERSICHTLICH FÜR EUCH:

- +++ DJ
- +++ *Veranstaltung beim Ordnungsamt anmelden (besser ist)*
- +++ *Mit Vermieter / Betreiber abstimmen*
- +++ *Ausschankgenehmigung checken (meist über die Bäckerei / Café-Anmeldung bereits abgedeckt)*
- ++ *GEMA / Musikrechte prüfen (DJ, Playlist, Live-Musik)*
- ++ *Sicherheitsvorschriften*
- ++ *Fluchtwege frei halten*
- ++ *Brandschutz beachten (keine offenen Flammen, Notausgänge frei)*
- ++ *Lärmschutz*
- ++ *Nachbarschaft informieren*
- ++ *ggf. Lautstärke/Dezibel-Grenze einhalten (v.a. an Sonntagen und nach 22 Uhr)*
- ++ *Versicherung*
- ++ *Verträge / Haftung*

