

D2C- SUMMIT. SPONSORING

d2c-summit.ch

100%
Sichtbarkeit

500+
Teilnehmer

1 TAG
Zielgruppenfokus

20. März 2026 | KKL Luzern

Premiere

Der D2C-Summit ist der erste Branchenevent der Schweiz, der sich vollständig dem direkten Handel (Direct-to-Consumer) widmet.

Der Markt verändert sich:

Steigende Erwartungen, schnelle Verfügbarkeit und zunehmende Konkurrenz. Er fordert uns heraus, bietet aber auch enorme Chancen.

Die Schweiz steht für Qualität, Ideen und Innovationskraft. Und sie kann mehr: mithalten, wachsen und sich international behaupten.

Was es dafür braucht, ist Förderung, Austausch und den Mut, Neues zu wagen. Aber vor allem die richtigen Partner, die das ermöglichen.

Und genau das ist die Idee hinter dem D2C-Summit 2026.

D2C-Summit Partner

Partnerschaft steht am Summit im Mittelpunkt - deshalb wird jedes Sponsoringpaket individuell abgestimmt.

Die folgenden Seiten bieten einen Überblick über alle Optionen, die in ein Sponsoringpaket einfließen können.

Die Preisgestaltung richtet sich nach Umfang und Inhalt des jeweiligen Pakets.

Weitere, nicht aufgeführte Möglichkeiten können nach Absprache ergänzt werden.

Die inkludierten Tickets variieren je nach Sponsoringpaket.

Mit **über 500 Teilnehmenden** sind Schweizer Marken aus allen Branchen vertreten. Eine aktuelle Übersicht ist auf der Website zu finden.

Sponsoren sind präsent, aktiv und eingebunden in einen Austausch, der für den Schweizer Handel von grosser Bedeutung ist. Hier begegnen unsere Partner ihre Zielgruppe an einem Event, welches auf Networking, Wachstum und Zusammenarbeit ausgerichtet ist.

HAUPTSPONSOR

Für Hauptsponsoren bieten wir Vorteile an,
welche hier nicht aufgeführt werden.
Bei Interesse freuen wir uns über eine Nachricht.

[Kontakt aufnehmen](#)

Networking

Networking Lounge

7'000 CHF

Lounge (1 Sofa + 2 Sessel), individuell gestaltet

Networking Lounge klein

5'000 CHF

Sofa oder Sessel, individuell gestaltet

Networking Table

5'000 CHF

2 Tische inkl. Rollup, im Networking-Bereich sichtbar und für den Austausch vorhergesehen.

Rollup

2'000 CHF

85x200 cm Rollup im Networking-Bereich

Das Sponsoring eines Networking-Bereichs am D2C-Summit eröffnet direkten Zugang zu über 500 Teilnehmenden. Als Zentrum des Events und fester Bestandteil des Programms wird die Zielgruppe hier direkt erreicht.

Networking Table

Im Rahmen der Networking-Table-Buchung stehen zwei Bartische (80 × 40 cm) sowie ein Roll-up zur Verfügung. Die genaue Flächengröße (m²) ist derzeit noch nicht definiert. Das Auslegen von Prospekten und weiterem Informationsmaterial ist erlaubt.



Beispiele der visuellen Umsetzung

Programm

Content Sponsor

3'000 CHF

Sponsoring Keynote/Panel mit "Presented by..." Label auf Agenda & Slides

Eigene Masterclass

8'000 CHF

45-minütige Masterclass, interaktiv gestaltet und auf den direkten Austausch mit den Teilnehmenden ausgerichtet.

Speed Networking

n.A

Sponsoring eines Speed-Networking Bereichs. Details nach Absprache.

Eine Partnerschaft für einen Programmpunkt am D2C-Summit schafft Sichtbarkeit auf der Bühne und Positionierung im inhaltlichen Kontext des Events.

Advertorial

6'000 CHF

1.5 Mio. Werbeimpressionen (n.A) auf Blick.ch mit Wert von 12'000 CHF

Catering

ab 7'000 CHF

(Teil-)finanzierung des Caterings inkl. Branding

Networking Evening

N.A

Auf Anfrage

Beilegung Goodie-Bag

2'000 CHF

Werbeartikel im Goodie-Bag des D2C-Summits

Werbefläche KKL

N.A

Zahlreiche Möglichkeiten

Screen am Bahnhof Luzern, div. Plakate, Banner, Projektionen

Zusätzliches

Partner - LinkedIn Post

Logo auf Printmedien

Logo oder Erwähnung im Newsletter
(8'000+ Anmeldungen)

Logo auf der Webseite mit Verlinkung

Logo auf diversen Materialien

Sachsponsorings

Beim D2C-Summit gibt es unzählige Möglichkeiten für Sachsponsorings. Ob einzeln oder ergänzend zu einem Paket: wir schätzen jede Idee, die das Event bereichert und lebendig macht.

Um für Partner und den D2C-Summit eine nachhaltige Win-win-Situation zu schaffen, sind folgende Gegenleistungen vorgesehen:

Logo auf der Event-Webseite mit Verlinkung *Sponsoren*

Logo im Programm auf der Webseite *Networking&Masterclasses*

Logo im Programmheft (physisch)

Logo-Präsenz auf Event-Screens / Pausen-Slides

Beilage im Goodie-Bag

Klare und sichtbare Präsenz vor Ort während des Events

Event-Tickets (Anzahl nach Umfang)

Logo/Erwähnung in der Eventkommunikation (n.A)

Exklusive Positionierungen, etwa als „Offizieller [Kategorie]-Partner des D2C-Summit 2026“, sind je nach Absprache und Umfang der Partnerschaft möglich.