

Vertriebspartner-Marketing aus dem Baukasten

Innerhalb von nur zwei Jahren hat Local Brand X mit Sitz in Mainz seinen Umsatz verdoppelt und die Zahl der Mitarbeiter von vier auf 15 gesteigert. „Wir freuen uns sehr, dass unser Marketingportal angenommen wird“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter und Gründer Yannik Bockius. Die Anfragen seien da: 20 Kunden mit rund 60.000 Anwendern nutzen inzwischen das standardisierte digitale Marketing-Tool, das für Unternehmen mit einem großen Absatz- und Vertriebspartner-Netzwerk entwickelt wurde.

Eine Erfolgsgeschichte, vor allem weil Local Brand X das Tool immer weiter entwickelt und adaptierbar für zahlreiche Branchen gemacht hat: „Waren es zunächst Versicherungen und Banken, auf die wir uns konzentriert haben, sprechen uns derzeit Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen an. Franchisefirmen, Handel oder letztens haben wir ein großes System für einen Hörgerätehersteller, mit mehreren Marken, installiert“, berichtet Bockius.

Und so funktioniert das Tool: Auf Basis eines Modulkonzepts bietet Local Brand X verschiedene Ausbaustufen als webbasierte Anwendung an. Das Marketingportal ermöglicht es, dezentral organisierten Unternehmen, ihren lokalen Markenauftritt durch Prozessoptimierung und einheitliches Corporate Design effizienter zu machen und gleichzeitig zu stärken. Alle Vertriebs- und Absatzpartner, Niederlassungen und Mitarbeiter können über die Plattform Markenunterlagen abrufen und jederzeit individualisierbare Marketingmaßnahmen und -kampagnen bestellen – von der Visitenkarte bis zur Online-Werbung auf Facebook – alles für das lokale Marketing vor Ort.

Digitalisierung im Marketing

Immer mehr Marketingmaßnahmen verlagern sich im Rahmen der digitalen Transformation in den Online-Bereich. Zur Stärkung des crossmedialen Marketings bietet das Mainzer Unternehmen CI-konforme Lösungen. Gleichzeitig gibt es Unterstützung bei der Umsetzung des crossmedialen Marketings. Schließlich sollen die Werbung im weltweiten Web gefunden und dadurch die Online-Sichtbarkeit erhöht werden.

„Durch die Weiterentwicklung unseres Marketingportals und den modularen Tools ist es möglich, immer neue Werbebereiche dazu zu buchen. Das Portal wächst sozusagen mit den Anforderungen“, sagt der Unternehmer. Local Brand X stellt einen webbasierten Baukasten zur Verfügung, durch den innerhalb von wenigen Sekunden

Inhalte veröffentlicht werden können. Die Kunden können damit aktuelle Marketingtrends erkennen und sofort den Vertriebs- und Absatzpartnern zur Verfügung stellen.

Der Vielseitigkeit sind keine Grenzen gesetzt, egal ob die dezentralen Partner Filme, Radiospots, Werbebanner (on- und offline) oder auch klassische Anzeigen wollen. Alles erhält den lokalen Bezug, ist individuell gestaltbar und von hoher Qualität, ohne dass die Marke verwaschen wird.

„Für die Marketingabteilungen ist die Arbeitsform mit dem Marketingportal extrem effizient und sehr gut kontrollierbar. Da die Marketingmaßnahmen durch die Partner eigenständig erstellt und lokal veröffentlicht werden, spielt die Effizienz in der Regel eine große Rolle“, hat Yannik Bockius erfahren. Das Marketingportal hat sich so gut etabliert, dass einem weiteren Ausbau nichts im Wege steht.

GRÜ



www.local-brand-x.com



Das Team von Local Brand X um Geschäftsführer Yannik Bockius (2. vorne rechts).