

Wie Marken die besten Absatzpartner für sich gewinnen

Erstes bundesweites „Positionierungszentrum für Servicemarken“ –
Eröffnung mit Experte Peter Sawtschenko

(Darmstadt/ Ebern, 09.10.2017) Der Wettbewerb der Marken um die besten Vertriebspartner wird heute längst nicht mehr allein durch das Produkt entschieden. Wenn Unternehmen sich positiv von der Konkurrenz abheben wollen, brauchen sie eine Alleinstellung. Quer durch alle Branchen gilt dabei, dass oftmals der Service den Unterschied macht. Diese Services richtig am Markt zu positionieren und die Alleinstellungsmerkmale herauszuarbeiten – das ist das Angebot des neu eröffneten „Positionierungszentrum für Servicemarken“ der marcapo GmbH. Das Konzept des neuen Positionierungszentrums basiert auf der europaweit erprobten Energie-Resonanz-Methode des anerkannten Experten Peter Swatschenko. Am 6. Oktober übertrug dieser dem Unternehmer Thomas Ötinger mit einer symbolischen Schlüsselübergabe den Aufbau des neuen Positionierungszentrums.

Peter Sawtschenko ist Leiter des Positionierungszentrum für die Wirtschaft (P.ZET.W.) in Darmstadt. Schon mehr als 500 Unternehmen wurden nach seiner Methode positioniert. Viele davon konnten nach seiner Aussage in kurzer Zeit ihre Umsätze und Erträge steigern. Selbst Unternehmen in der Krise konnten mithilfe der neuen Positionierung nicht nur gerettet, sondern auch zu Marktführern ihrer Branchen entwickelt werden.

Im Rahmen einer Veranstaltung Sawtschenkos zum Thema Positionierung auf Schloss Kranichstein am 6. Oktober gab es eine feierliche Eröffnung: Der Experte übertrug dem Unternehmer Thomas Ötinger mit einer symbolischen Schlüsselübergabe den Aufbau des neuen „Positionierungszentrums für Servicemarken“. (s. Bild)

Franchise, Handel, Versicherung, Handwerk: Services für den Erfolg der Marke nutzen

Thomas Ötinger wurde von dem Experten ausgewählt, da er als Geschäftsführer der marcapo GmbH schon seit über 15 Jahren Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Marketingservices berät. In Sawtschenkos Akademie bildete er sich zum Zertifizierten Positionierungs-Professional aus. Ötinger und sein Unternehmen marcapo gründeten daraufhin das erste „Positionierungszentrum für Servicemarken“.

Anmeldungen ab sofort möglich

Ab sofort werden mehrtägige Workshops zum Aufbau oder zur Neupositionierung von Services angeboten. Sawtschenkos Methode wird dafür auf die Bedürfnisse der Servicemarken zugeschnitten.

„Dabei liegt ein Schwerpunkt auf der tatsächlichen Umsetzung der erarbeiteten einmaligen Positionierung“, betont Ötinger. „Denn Standardlösungen haben auch bei Services keine Zukunft“, so der Unternehmer.

Zielgruppen sind Hersteller, Versicherungen oder Handels- und Franchiseunternehmen mit vielen selbstständigen Absatzpartnern bzw. Franchisepartnern.

Alle Interessierten erfahren mehr über die Methodik beim ersten „Positionierungskongress für Servicemarken“ am 8.5.2017 auf der Steinsburg in Würzburg. Mehr Information und Anmeldung unter <https://positionierungszentrum-servicemarken.de/kongress/>

Unternehmensinformation marcapo GmbH:

marcapo – Die Spezialisten für lokale Markenführung und Marketingportale.

marcapo entwickelt und betreibt Marketingportale für Markenunternehmen in ganz Europa. Über diese Portale können die lokalen Absatzpartner der Marke CD-konforme und gleichzeitig individualisierbare Werbemaßnahmen gestalten, schalten und bestellen. Marken werden hierdurch lokal führbar. Einzigartig in der Branche ist die von marcapo entwickelte Erfolgsgarantie für die betriebenen Marketingportale. Sie ist möglich, weil die notwendigen Bausteine für eine erfolgreiche lokale Markenführung, wie Fulfillment, Werbeberatung der Absatzpartner und Vermarktung der Portalleistungen, in den letzten Jahren perfektioniert wurden und als Gesamtleistung bezogen werden können. Als Pionier auf dem Gebiet der lokalen Markenführung ist marcapo seit über 12 Jahren für Markenunternehmen mit Absatzpartnerstrukturen tätig. Das in Ebern bei Bamberg ansässige Unternehmen betreut mit über 115 Mitarbeitern mehr als 40 Markenunternehmen sowie über 45.000 Absatzpartner. Pro Jahr werden bis zu 300.000 Bestellungen über die Marketingportale abgewickelt. Marken wie ERGO-Versicherung, Vaillant, HDI, WELLA, Hansgrohe, WWK, Bastei Lübbe, Galderma und viele mehr gehören heute bereits zum Kundenkreis.

Kurzporträt:

marcapo entwickelt und betreibt Marketingportale für Markenunternehmen in ganz Europa und übernimmt Fulfillment, Werbeberatung und Vermarktung dafür. Über diese Portale können die lokalen Absatzpartner der Marke CD-konforme und gleichzeitig individualisierbare Werbemaßnahmen gestalten, schalten und bestellen. Einzigartig in der Branche ist die von marcapo entwickelte Erfolgsgarantie für die betriebenen Marketingportale. Als Pionier auf dem Gebiet der lokalen Markenführung ist marcapo seit über 12 Jahren tätig. Das in Ebern bei Bamberg ansässige Unternehmen betreut mit über 115 Mitarbeitern mehr als 40 Markenunternehmen sowie über 45.000 Absatzpartner. Pro Jahr werden bis zu 300.000 Bestellungen über die Marketingportale abgewickelt.

Bildmaterial erhalten Sie auf Wunsch gerne zugesandt. Bildnachweis: „studio visuell photography“.

©marcapo GmbH

Ansprechpartner:

Marc-Stephan Vogt

Geschäftsführer

Telefon +49 9531 9220 980

marc.vogt@marcapo.com

Barbara Orlamünder

PR-Referentin

Telefon: +49 9531 9220 109

Telefax: +49 9531 9220 92

barbara.orlamuender@marcapo.com

www.marcapo.com