

PRESSEMITTEILUNG

Effektive Lösung für noch mehr Erfolg – ProvenExpert und marcapo mit Gemeinschaftsstand auf DMEXCO

- So werden lokale Absatzpartner zu starken Markenbotschaftern.
- Strategische Kooperation von ProvenExpert.com und marcapo
- Gemeinschaftsstand [E021 / Halle 6 auf der DMEXCO](#) am 12. Und 13. September

Berlin / Ebern, 5. September 2018. Zusammen stark – Marketingportal trifft Bewertungstool. Der Effekt ist ein echter Mehrwert für Marken und deren Absatzpartner. Die Herausforderung: Lokale Markenführung funktioniert nur dann, wenn die Vertreter einer Marke vor Ort richtig positioniert sind. So ist das Ziel der strategischen Kooperation von [ProvenExpert.com](#) und [marcapo](#), lokale Absatzpartner zu starken Markenbotschaftern zu machen. An ihrem Gemeinschaftsstand (Halle 6, Stand E021) auf der DMEXCO (12. und 13. September in Köln) präsentieren ProvenExpert und marcapo effektive Lösungen, mit denen Unternehmen das eigene Business boosten können.

Positive Onlinereputation: Absatzpartner als Markenbasis

„Das Vertrauen in die Markenvertreter ist für Verbraucher ausschlaggebend, um sich überhaupt für eine Marke interessieren zu können“, erklärt Marc-Stephan Vogt, Geschäftsführer von marcapo. Eine Lösung für die aktive Positionierung lokaler Markenvertreter bietet das Bewertungs-Tool von ProvenExpert. Remo Fyda, CEO der Bewertungsplattform, empfiehlt: „Nutzen Sie das Potenzial Ihrer zufriedenen Kunden.“ Denn einer der stärksten Vertrauensbeweise für Absatzpartner sei das positive Feedback der eigenen Kunden. Dabei ist der Vertrauensbeweis nicht nur erfreulich, sondern auch enorm effektiv. Tatsächlich vertrauen 85 Prozent der Verbraucher Onlinebewertungen genauso wie persönlichen Empfehlungen. Eine positive Onlinereputation stärkt somit nicht nur das Selbstbewusstsein, sondern auch die Marke.

Business-Potenziale nutzen: Integrierte Lösung für echten Marken-Mehrwert

Im Sinne des Netzwerkgedankens der DMEXCO haben sich beide Unternehmen für eine gemeinsame Lösung entschieden. Querdenken, neue Lösungen finden und zukünftige Business-Potenziale ausloten – die Kooperation soll Unternehmen und Dienstleister ansprechen, die ihr digitales Potenzial nutzen wollen, um noch erfolgreicher zu arbeiten. „Die integrierte Lösung mit ProvenExpert bietet Marken einen echten Mehrwert, da diese die Onlineaktivitäten ihrer Absatzpartner auf einem Dashboard überwachen können“, so der Geschäftsführer von marcapo Marc-Stephan Vogt. Beide Unternehmen sind überzeugt davon, dass die Lösung des anderen perfekt auf die Belange der eigenen Kunden zugeschnitten ist.

Über ProvenExpert

ProvenExpert.com ist mit Remo Fyda als CEO mittlerweile eine der bekanntesten Online-Plattformen für qualifiziertes Kundenfeedback und Bewertungsaggregation in der DACH-Region. Das Bewertungsmarketing-Unternehmen bietet seit 2011 branchenspezifische Umfragevorlagen, mit denen in nur wenigen Minuten wertige Kundenfeedbacks eingeholt werden können. Umfragen, die detailliert zeigen, was Kunden begeistert, wie zufrieden sie sind und wo Potenziale liegen. Das generierte Feedback kann werbewirksam mit dem ProvenExpert-Bewertungssiegel und -Profil im Internet präsentiert werden – gebündelt mit allen Bewertungen, die auf über 360 Portalen wie z.B. Facebook oder Google gesammelt werden. Bereits mehr als 43.000 Freiberufler, Mittelständler und größere Unternehmen holen mit Online-Umfragen von ProvenExpert.com das Feedback ihrer Kunden ein. Seit Mai 2017 steht ProvenExpert Nutzern weltweit auch auf Englisch zur Verfügung.

PRESSEMITTEILUNG

Über marcapo – Die Spezialisten für lokale Markenführung und Marketingportale

marcapo mit Hauptsitz im fränkischen Ebern ist Pionier auf dem Gebiet der lokalen Markenführung und hat sich seit Gründung im Jahr 2005 zum führenden Spezialisten für lokale Markenführung und Marketingportale mit Erfolgsgarantie entwickelt. Über die ELM-Methode (Erfolgreiche lokale Markenführung) und dessen Kernstück, das webbasierte Marketingportal, gestalten, bestellen und schalten über 40 europäische Markenunternehmen mit Absatzpartnerstrukturen CD-konforme und zugleich individuelle Werbemaßnahmen, die die lokale Markenführung von über 45.000 Absatzpartnern nachweislich erleichtern. Darüber hinaus gibt es weitere Leistungsbausteine, die den Erfolg der Anwender fördern: Positionierung, Design, Vermarktung, Absatzpartnerbetreuung, Fulfillment und strategische Beratung. Gemeinsam mit seinen 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreut marcapo namhafte Unternehmen wie ERGO, Goodyear, Hansgrohe, Wella und WWK Versicherungen.