

Peakom GmbH  
Gärtnerweg 4–8  
60322 Frankfurt am Main

Tel. +49.69.4 05 78.100  
Fax +49.69.4 05 78.101  
www.peakom.com

Geschäftsführer: Dr. Michael Gross  
Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main  
HRB 53250

**VIELE NEUE CHANCEN WOLLEN GENUTZT SEIN**

**Zwei innovative Strategie-Instrumente von Peakom verbessern die Leistung der Kommunikation für Unternehmen und im Vertrieb.**

Frankfurt am Main, den 3. Mai 2010. Potenziale nutzen - Risiken reduzieren: durch die neuen Kommunikations- und Vertriebswege stehen viele Unternehmen in Marketing und Vertrieb vor einer großen Herausforderung. Peakom setzt jetzt Lösungen ein, die neue Vertriebschancen mobilisieren und Marken in Zeiten von Social Media & Co. profilieren.

„Die Basis des Brand Pilot in der Markenführung und des Touchpoint Manager in der Vertriebskommunikation sind aktuelle Erkenntnisse der Forschung und unsere crossmediale Praxiserfahrung“, erläutert Geschäftsführer Michael Gross die Grundlagen der Instrumente. „Unser Ziel ist letztlich, mehr Wert der Kommunikation für die Geschäftsziele der Kunden zu liefern“.

Der **Brand Pilot** steuert die Entwicklung, Neuausrichtung oder Optimierung der Markenkommunikation exakt auf ein Ziel hin: die Wirkung der Marke für die Geschäftsziele von Unternehmen nachhaltig zu erhöhen. Vier Module setzen an den wesentlichen Erfolgsfaktoren an, einzeln oder als integrierter Prozess. Der Brand Check legt mit einer fundierten Analyse des Marktumfelds sowie der eigenen Markenidentität das Fundament für eine erfolgreiche Markenstrategie.

In der Brand Strategy wird die Marke zielgruppengerecht positioniert und im Wettbewerb differenziert. Brand Management bedeutet, die richtigen Kommunikationsmaßnahmen zur richtigen Zeit zu fokussieren. Und im Brand Controlling werden die Markeneffekte fortlaufend evaluiert, um die Maßnahmen weiter zu optimieren.

Der **Touchpoint Manager** optimiert die Vertriebskommunikation auf den entscheidenden Kanälen. Er ermöglicht, die wachsende Zahl der unterschiedlichen Kontakte im Vertriebsprozess ganzheitlich zu führen. Der Touchpoint Manager gliedert sich in drei Module: im Analyzer werden die relevanten Kontaktpunkte bewertet inklusive Aktionsfelder zur schnellen Optimierung. Der „Profiler“ definiert die künftige Strategie über alle Phasen der Kundenbeziehung. Und der Mobilizer strukturiert das operative Management und Monitoring, auch zum bestmöglichen Einsatz der Budgets.

Mehr zu den beiden Strategie-Instrumenten unter [www.peakom.com](http://www.peakom.com)

**Kontakt:**

Dr. Michael Gross  
Telefon: 069 40 578 444  
E-Mail: [m.gross@peakom.com](mailto:m.gross@peakom.com)