

## MarketPlace for CS

The Market Place for Creative Services (MPCS)

<b>Programm / Ausschreibung</b>	BASIS, Basisprogramm, Budgetjahr 2016	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.07.2016	<b>Projektende</b>	30.09.2017
<b>Zeitraum</b>	2016 - 2017	<b>Projektlaufzeit</b>	15 Monate
<b>Keywords</b>			

### Projektbeschreibung

Unsere langjährige Tätigkeit als Anbieter von Marketingsoftware zeigt uns, dass es vor allem für klein- und mittelständische Unternehmen sehr schwierig ist, Marketing erfolgreich zu betreiben, da ihnen zumeist das Know-how in den Fragen „Was?“ und „Wie?“, aber auch der Zugang zu den Kreativen („Wer?“) fehlt. Resultat ihrer Marketingbemühungen sind dann meist Halblösungen, die mitunter gut gemeinte Aufwendungen verpuffen lassen. Bisherige Unterstützungen beschränken sich immer nur auf Einzelpunkte, also entweder auf

- „Was?“ – welche Möglichkeiten habe ich (Informationsplattform),
- „Wie?“ – wie setze ich das um und welche Aktivitäten sollte ich kombinieren, um zum größten Erfolg zu kommen (Planungstools) ODER
- „Wer?“ – wer kann mich dabei unterstützen, ohne dass große Verhandlungen mit Internationalen Agenturen geführt werden müssen (bisher Linklisten oder reine Einzelauftragsportale).

Für eine vernünftige Unterstützung braucht es einen ganzheitlichen Ansatz, der vor allem Kreative und Anbieter der gesamten Wertschöpfungskette mit einbezieht und eine Art „Marketing-Ecosystem“ für jeden Endkunden schafft.

- Market Place for Creative Services (MPCS)

Das Online-Portal MPCS bietet einerseits KMUs Informationen, Optimierungs- und Handlungsanweisungen in der Planung, und unterstützt bei der Auswahl von Kreativen und somit bei der Umsetzung, sowie dem Monitoring der Erfolge. In eigenen Channels wie z. B. „Marketing via Firmenevent“ bekommt der Kunde aber auch neben einem Leitfaden und einer kostenabhängigen Ablaufoptimierung entsprechende Einzelpositionen, die er einzeln oder auch als Bündel buchen kann.

Anderseits bietet MPCS den Kreativen neue Wege sich zu positionieren und sich selbst zu vermarkten. Kleine Kreative können auch miteinander eigene Angebotsbundles schnüren. Somit können sich auch kleine Kreativunternehmen mit anderen zu einer „Virtuellen Agentur“ zusammenschließen und entsprechenden Mehrwert generieren. Bestehende Angebote und EDV-Lösungen (beispielsweise von Onlinedruckereien) können implementiert werden und als eigenes „Feature“ geführt werden.

Durch unsere ausgezeichnete Vernetzung im Bereich der Kreativwirtschaft könnten wir von Anfang an ein entsprechendes Angebot mit vielen unterschiedlichen Channels der Kreativen sicherstellen.

Der MPCS wird somit zum „One-Stop-Shop“ zum Thema Marketing.

### **Projektpartner**

- MARMIND GmbH