Platz 3: Reifenplattform KAGUMA

Online-Reifenplattformen gibt es mittlerweile wie Sand am Meer. Ob B2B oder B2C, alle Plattformen beteuern, dass Sie sehr viele Reifen umsetzen und damit Geld verdienen. Ob die veröffentlichten Zahlen einer weitergehenden Analyse standhalten, wollen wir heute nicht diskutieren.

Fakt ist aber auch, dass sich einige Reifenplattformen sehr intensiv um Ihre Kunden bemühen.

Wer dann quasi „von Null auf 100“ beschleunigen kann, der hat mit sehr großem Engagement und einer durchgängigen Strategie sein Konzept umgesetzt. Die Rede ist von der KAGUMA GmbH & Co. KG, mit Sitz in Hallbergmoos. Die B2B-Reifenplattform feiert gerade ihren 1. Geburtstag.

Mit einer crossmedialen Marketingkampagne hat sich die Reifenplattform in kurzer Zeit sehr große Aufmerksamkeit erarbeitet. Ob Online-, Print- oder Sonderwerbeformen – die Reifenplattform war und ist in aller Munde.

Die Kaguma-Formel

Kundenfreundlich, außergewöhnlich, genial, unvergleichbar, menschlich, anders

Möchte ich umwandeln in: Kauf Gutes Material

In diesem Sinne einen Herzlichen Glückwunsch an Marco Schulz, Geschäftsführer der Reifenplattform KAGUMA.

MARKETING AWARD 2011
SONDERPREIS
MARKETING AWARD 2011
2. PLATZ
MARKETING AWARD 2011
GUMMIBEREIFUNG
HankBook
5.000
MARKETING AWARD 2011
3. PLATZ