

## *„Ein ganz großes Dankeschön für die gute und persönliche Zusammenarbeit.“*

Die ectacom GmbH bietet ihren Partnern als Business-Developer den Zugang zu visionären Technologien und aktuellen Entwicklungen auf dem IT-Sicherheitsmarkt. Gleichzeitig unterstützt das Unternehmen IT-Experten, Integratoren und Consulting-Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte und margenträchtiger Geschäftspotenziale.

Um seine Hersteller zusätzlich dabei zu unterstützen, den Bekanntheitsgrad ihrer Marken weiter auszubauen, beschloss ectacom den Start einer Anzeigenkampagne. ectacom setzte bei der Mediaplanung auf die Expertise von saalto, um potenzielle Kunden in den richtigen Medien anzusprechen.

### **Nach Auftragsvergabe ging saalto ans Werk und...**

- stimmte sowohl Budget als auch inhaltliche Schwerpunkte mit ectacom ab.
- kontaktierte relevante Medien, um attraktive Angebote einzuholen.
- erstellte einen Mediaplan inklusive Größen-, Format- und transparenten Preisangaben.
- stimmte diesen mit ectacom ab und nahm, nach Freigabe des Kunden, die Buchung bei den Medien vor.
- übernahm das Handling und Organisation der Anzeigen, behielt Abgabeschlüsse und Deadlines im Auge, korrigierte Druckdaten und übernahm die Kommunikation mit ectacom sowie Verlagen.

### *Das Ergebnis?*



Head of Product Marketing Stefanie Frese freut sich auf die weitere Zusammenarbeit:

„Unser Ziel ist es, die Wahrnehmung der ectacom als Distributor auf dem Markt zu stärken und die Hersteller, die wir im Portfolio haben, beim Ausbau ihrer Brand-Awareness zu unterstützen. Dafür haben wir gemeinsam mit saalto einen guten Meilenstein gesetzt. Nun gilt es, diesen Weg weiter zu festigen. Hier ist saalto aufgrund der Auf- und Einstellung ein guter Partner für mich. Außerdem finde ich es fantastisch, wie zuverlässig, schnell und partnerschaftlich sie arbeiten.“