



Pressemitteilung

store2be und VERTIKOM-Tochter Pop Up My Brand verkünden Partnerschaft

- store2be kooperiert künftig mit Tochter der VERTIKOM-Gruppe
- Pop Up My Brand und store2be legen Fokus auf Neukundengewinnung durch Markeninszenierungen am PoS
- *Point of Experience* als Maxime für Markenkonzeppte

Berlin / Köln, 27. Juni 2018 - Das Berliner Unternehmen store2be und die VERTIKOM-Tochter Pop Up My Brand kündigen ihre Zusammenarbeit an.

Durch langjährige Erfahrung und einen renommierten, internationalen Kundenstamm konnte Pop Up My Brand zahlreiche erfolgreiche Projekte durch Markeninszenierung am Point of Sale realisieren. Zu den Kunden der Kölner Agentur zählen unter anderem Unternehmen wie Happy Socks, Char Broil, VOX, JBL und toom. store2be unterstützt Pop Up My Brand ab sofort bei der Buchung geeigneter Pop-up- und Event-Flächen für Live Marketing Aktionen und stellt zusätzlich die Messbarkeitslösung store2be Event Analytics zur Verfügung. Sowohl Konzeption und Kreation als auch die Realisierung der Kampagnen, die individuelle Customer Touchpoints beinhalten, liegen bei Pop Up My Brand.

Die VERTIKOM-Tochter ist ab sofort offizieller Kooperationspartner des Berliner Start-ups. Weitere renommierte Agenturpartner von store2be sind u. a. Kinetic, [m]STUDIO, Lagardère PLUS oder OMD.

store2be hat es geschafft, die größte Buchungsplattform für stationäre Promotion-, Event-, Pop-up- und Roadshowflächen aufzubauen. Mehr als 3.500 Locations wie Einkaufszentren, Bahnhöfe, öffentliche Plätze, Flughäfen oder Retailer können in der DACH-Region über store2be gebucht werden. Zuletzt schaffte es store2be durch seine veröffentlichte [Zusammenarbeit mit MediaMarktSaturn](#) in die Schlagzeilen. Als erstes Unternehmen ermöglicht store2be die Buchung von in-store-Flächen in Filialen des Elektronikhändlers. Ähnliche Kooperationen bestehen mit den Einzelhändlern SportScheck und Globetrotter. Darüber hinaus bietet store2be mit seiner Lösung Event Analytics erstmalig die Möglichkeit, Live Marketing Kampagnen messbar zu machen und durch belastbare Kennzahlen wie Reichweite, Kontakte, Interaktionen und Aufenthaltsdauern zu belegen.

„Die Agentur Pop Up My Brand rund um ihre beiden Gründer Christoph Edler und Tim Köhler hat sich in den letzten Jahren als erste Anlaufstelle für Pop-up-Konzeppte in Deutschland entwickelt. Die großen Stärken liegen in der erfolgreichen Konzeption sowie der Durchführung von Pop-up-Events. Für uns als Flächen-Datenbank und Lieferant von Pop-up-Erfolgskennzahlen ist Pop Up My Brand ein idealer Partner“, so Dr. Marlon Braumann, Gründer und Geschäftsführer von store2be.

„Mit store2be haben wir einen zuverlässigen und vollumfänglichen Ansprechpartner an unserer Seite, der bundesweit nicht nur Flächen kennt, sondern diese auch standardisiert zur Verfügung stellen kann. Die Verdichtung bei store2be auf diese Kernkompetenz ermöglicht es uns, unseren Fokus auf Konzeption und Realisierung zu legen. store2be beweist in der Zusammenarbeit auch, dass Professionalität und Partnerschaft Hand in Hand gehen kann und dazu noch Spaß macht“, sagt Christoph Edler, Geschäftsführer von Pop Up My Brand.



Über store2be

Das Berliner Unternehmen store2be ist mit 3.500 Locations der führende Vermarkter von Promotion, Pop-up- und Aktionsflächen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seit 2015 buchen Agenturen und werbetreibende Unternehmen Flächen in Einkaufszentren, Flughäfen, Bahnhöfen, Einzelhändlern oder im öffentlichen Raum über store2be. Mit Event Analytics bietet store2be darüber hinaus eine WLAN-basierte Technologie zur Messung von Erfolgskennzahlen bei Live Marketing Aktionen an. Durch die Analyse von Reichweiten, Kundenkontakten, Interaktionen sowie Aufenthaltsdauern macht store2be Live Marketing somit erstmals messbar. Für Flächeninhaber hält store2be zudem eine Software-Lösung zur digitalen Verwaltung und Vermarktung von Aktions- und Promotionflächen parat.

Über Pop Up My Brand

Pop Up My Brand ist Deutschlands einziger Full-Service-Anbieter für Pop-Up-Stores und temporäre Retail-Lösungen mit Sitz in Köln. Mit innovativen und einzigartigen Konzepten bietet Pop Up My Brand spannende und effiziente Verkaufsmöglichkeiten und garantiert attraktive Touchpoints am POS. Die Sales Unit übernimmt darüber hinaus die gesamte kaufmännische Abwicklung für ausländische Unternehmen als Distributor & Retailer während der Projektlaufzeit. Pop Up My Brand ist Teil der VERTIKOM Group und gehört damit zur drittgrößten inhabergeführten Kommunikationsagentur in der DACH-Region.

Pressekontakt:

store2be GmbH
Ruth Groth
Public Relations
ruth.groth@store2be.com
Telefon: +49 152 340 77 110

VERTIKOM GmbH
Janna Heidenreich
Manager Corporate Communications
janna.heidenreich@vertikom.com
Telefon: +49 40 648 329 12