



MARKETING CLUB
DRESDEN

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

FÜR MARKETING-PREIS UND AGENTUR-PREIS

Die Bewerbungsunterlagen sollen nach diesem Leitfaden bis zum **24. April 2026** digital an folgende Adresse

eingereicht werden:

Industrie- und Handelskammer Dresden

Beate Dieter | dieter.beate@dresden.ihk.de

Allgemeine Informationen:

- Die Marketing- oder Kommunikationsleistung muss maßgeblich innerhalb der letzten zwei Jahre stattgefunden haben und vor dem **31. März** dieses Jahres abgeschlossen sein.
- Nur Unternehmen und Agenturen mit Hauptsitz im Kammerbezirk Dresden werden zugelassen.
- Agenturen aus dieser Region können auch mit Marketing- oder Kommunikationsleistungen für Auftraggeber von außerhalb teilnehmen. Entscheidend ist, dass die kreative Leistung maßgeblich aus unserer Region kommt.
- Unternehmen und Agenturen können sich selbst bewerben oder von Dritten nominiert werden.
- Sie werden anschließend vom Marketing-Club Dresden e.V. informiert.
- Wenn sie ihre Nominierung annehmen, werden sie zur Einreichung ihrer Bewerbungsunterlagen aufgefordert.

Danach schaut die Jury – Kategorien:

Nominierte wählen die entsprechende Kategorie/Leistung zu Ihrem Projekt aus.

1. Markenentwicklung / Marken-Relaunch:

Originalität der Marke, überzeugender und authentischer Stil und Charakter der Marke, stimmige Adaption auf Medienformen und Kanäle, Einzahlen auf Ziele des Unternehmens (zum Beispiel Erhöhung der Wahrnehmung oder Akzeptanz, Steigerung von Anfragen oder Bewerbungen etc.)

2. Kampagne:

Originalität der Leitidee, funktionierende Mechanik mit passendem Medien- und Kanal-Mix sowie Adaption auf Maßnahmen, erfolgreiche Ansprache der gewünschten Interessengruppe(n), zielführender Einsatz des vorhandenen Budgets zur Erreichung der gesteckten KPIs (Kampagnensteuerung)

3. Einzelmaßnahme (Aktion, Stunt) mit exzellenter Umsetzung:

ungewöhnliche Idee zur Lösung einer kommunikativen Herausforderung, herausragende Umsetzung (zum Beispiel hohe Schnelligkeit, besondere Team-Konstellation, Schaffen einer Innovation etc.)



MARKETING CLUB DRESDEN

4. Produktneuheit und Vermarktung:

erfolgreiches und passendes Marketing an potentielle Interessengruppen für Innovation mit nachweisbar positivem Effekt für Menschen, Gesellschaft, Umwelt oder Planeten, nutzerzentrierter Entwicklungsprozess, unvergleichbar mit bisherigen Lösungen, nachhaltige Herstellungsform

Wie geht es weiter:

Ihre Präsentation geht zunächst an die Mitglieder der Jury. In der 1. Jurysitzung werden die eingereichten Projekte von der Jury gesichtet und bewertet. Die Unternehmen / Agenturen, die dabei in die nächste Runde kommen, werden zur 2. Jurysitzung eingeladen, um dort ihr Projekt kurz persönlich vor der Fachjury zu präsentieren. Danach stehen die Finalisten fest, welche zur Verleihung am **27. August 2026** den Gästen der Veranstaltung ihre Einreichung vorstellen (Präsentationsdauer max. 8–10 min).

Füllen Sie bitte nachfolgend den Leitfaden aus, damit sich die Jury auf Basis Ihrer Antworten einen ersten Überblick verschaffen kann. Der ausgefüllte Leitfaden bildet die wesentliche Entscheidungsgrundlage für die Jury – der Verweis auf eine evtl. zusätzlich digital eingereichte Präsentation ersetzt diesen nicht!



MARKETING CLUB
DRESDEN

LEITFADEN ZUR EINREICHUNG DER BEWERBUNGS- UNTERLAGEN FÜR DEN DRESDNER MARKETING-PREIS UND AGENTUR-PREIS

Bewerber / Firma / Name / Anschrift / Domain / Ansprechpartner:

Mit welcher Marketingleistung bewerben Sie sich?

(Bitte nur 1 Thema ankreuzen)

Markenentwicklung / Marken-Relaunch
Kommunikationskampagne
Kommunikationsmaßnahme
Produktneuheit und Vermarktung
Sonstiges:

Projekttitel



MARKETING CLUB DRESDEN

Kurzbeschreibung Projekt

(Jeweils 0–10 Punkte möglich – die Punktzahl ist maßgebliche Entscheidungsgrundlage für die Jury, bei Punktgleichheit obliegt die Entscheidung der Jury)

Mit welchen Rahmenbedingungen waren Sie konfrontiert? Beschreiben Sie Ihre Ausgangslage unter Berücksichtigung der Marktsituation und des Wettbewerbsumfeldes.

Beschreiben Sie die Aufgabenstellung und die daraus resultierenden Ziele, die Sie mit Ihrer Leistung / Maßnahme erreichen wollten. Welches Vorgehen oder Strategie haben Sie zur Lösung der Aufgabenstellung entwickelt?

Welche Interessengruppe(n) wollten Sie erreichen? Wie haben Sie die Interessengruppe(n) definiert? Welche Bedürfnisse, Interessen oder Motivationen haben diese? Wie ticken sie?



MARKETING CLUB DRESDEN

Was ist das Besondere an Ihrer Leistung? Wie haben Sie die Aufgabenstellung kreativ und in der Umsetzung gelöst? Was ist der magische Moment in Ihrem Projekt? Was ist die exzellente Leistung oder besondere Maßnahme, die auf Ihre Ziele eingezahlt haben und die prämiert werden sollen?

Welches Budget stand zur Verfügung und wie wurde es zielführend eingesetzt? Welche belegbaren Erfolge wurden erreicht? Wie haben sich Umsatz und Ertrag bzw. Marktanteile, Up- und Cross-Selling-Effekte, Kundenbindung, Conversion oder andere Marketingkennzahlen durch Ihre Marketingleistung im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln verbessert?