


**Bloom Project GmbH München**

Widenmayerstraße 38  
80538 München

Telefon: +49 (0) 89 – 52 03 06-0  
Telefax: +49 (0) 89 – 52 03 06-15  
E-Mail: info@bloomproject.de  
Internet: www.bloomproject.de

Gegründet: 2004

**Geschäftsführer**

Stefan Neukam  
Peter Hösl  
Tina Schumacher

**Weiterer Standort**

Bloom Project GmbH Nürnberg  
Ajtoschstr. 6  
D-90459 Nürnberg  
Telefon: +49 (0) 911 – 99 43 50  
Telefax: +49 (0) 911 – 99 43 532  
E-Mail: kontakt@bloomproject.de  
Internet: www.bloomproject.de

**Tochtergesellschaft**

Bloom Park GmbH  
– Die Online-Agentur von Bloom –  
Widenmayerstraße 38  
80538 München

Wir sind die Agentur für „Cross-the-Line“-Kommunikation.

Unser Anspruch: Communication beyond the norm.

Außergewöhnliches Dialogmarketing heißt deshalb für uns: Dialog über alle Kommunikationskanäle hinweg, mit herausragender Kreation, ungewöhnlichen Ideen und passgenauer Zielgruppenansprache.

**Auszeichnungen**

Top4 Newcomeragentur des Jahres 2006  
Deutsche Post Mailingwettbewerb 2008  
POSMA 2007  
POSMA 2008  
Jahrbuch der Werbung 2005  
Jahrbuch der Werbung 2006  
Jahrbuch der Werbung 2007

**Kunden (auszugsweise)**

ADAC Verlag  
Allianz Global Investors  
Clerical Medical Investment Group  
Concord Kid's Equipment  
curt Magazin  
DMAX  
Fissler  
HBOS – Halifax Bank Of Scotland  
Heidelberger Lebensversicherung AG  
Läderach Chocolatier Suisse  
MAN Financial Services  
mbw | Medienberatung der Wirtschaft  
meister Strom  
mister\* lady  
Nokia Siemens Networks  
Roeckl Handschuhe & Accessoires  
Siemens  
Springer Transport Media  
Tchibo  
Triumph International  
Tucher Bräu  
TÜV SÜD Akademie



**Kunde: curt Magazin**  
**Ziel: Anzeigenakquisition**  
**Zielgruppe: Mediaentscheider und Kreativdirektoren in Werbeagenturen**  
**Vernetzung: Internet**

Womit schmücken sich Kreativagenturen am liebsten? Natürlich mit Nägeln. curt ist das junge und trendige Szene-Magazin aus München und damit die ideale Plattform für ungewöhnlich kreative, preiswürdige Arbeiten von Werbeagenturen. Entsprechend erhalten die Werber mit dem Anschreiben und den Mediadaten ein Magazinheft sowie ein (ADC-)Nagelplageset.



**Kunde: MAN Financial Services**  
**Ziel: Incentive, Mitarbeiterbindung**  
**Zielgruppe: Verkäufer**

Jedes Jahr belohnt MAN Financial Services außergewöhnlich erfolgreiche Mitarbeiter mit außergewöhnlichen Reisen. Der Auftakt zu diesem Verkäuferwettbewerb ist ein außergewöhnliches Mailing: mit Märchenbuch-Aufmachung, Beschreibungen der märchenhaften Reise in den Orient und einer orientalischen Teemischung zur Einstimmung.



**Kunde: Clerical Medical**  
**Ziel: Interessentengewinnung, Marktanteil-/Bekanntheitssteigerung**  
**Zielgruppe: Finanzmakler**

Investment ist eine hohe Kunst. Clerical Medical, ein traditionsreiches Versicherungs- und Investmentunternehmen aus Großbritannien, beherrscht diese Kunst seit über 180 Jahren. Mit einem hoch anspruchsvollen Kunst-Mailing will Clerical Medical Finanzmakler von seinen Produkten überzeugen. So erhalten die Finanzprofis das Künstler-Set, mit dem sie ihren eigenen Erfolg und den ihrer Kunden in Szene setzen.