



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

# Case Study

## Baugewerbe – Innenausbau – Messebau

### Zusammenfassung

Online-Marketing und PR, um die Markenreichweite und den Umsatz des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Es wurden Marketing- und PR-Maßnahmen wie Corporate Blogging, Whitepapers, Case-Studies und Pressemitteilungen durchgeführt.

Der Projektzeitraum erstreckte sich von Juni 2015 bis August 2017.

### Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH

Branche: Baugewerbe – Innenausbau - Messebau

Jahresumsatz: 13.440.000 €

Mitarbeiter: 17

Region: Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Absatzmarkt: DACH

### Herausforderungen

- Marken – Marktreichweite im DACH-RAUM erhöhen
- Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle etablieren
- Bestehenden Jahresumsatz nachhaltig steigern

### Die Lösung

Es wurden Inbound-Marketing- und PR-Maßnahmen wie Content-Marketing für den DACH-RAUM durchgeführt, in denen auf Interessen von bestehenden und zukünftigen Kunden eingegangen wurde, um das Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle vorzustellen.

Regelmäßiges Veröffentlichen von Fachartikeln im Corporate Blog. Veröffentlichen von Whitepapers zu Themen wie Baugewerbe – Innenausbau – Messebau.

Veröffentlichung von Case-Studys zu Kundenherausforderungen und Lösungen.

Veröffentlichen von Bildern, Video-Sequenzen der Dienstleistungen des Unternehmens.

Erstellen, Veröffentlichen und Verteilen von Pressemitteilungen und das Platzieren von Fachartikeln in themenrelevanten Blogs im DACH-RAUM.

Qualifizierte Lead-Generierung, Lead-Pflege und Konversion.

#### Disclaimer

Der Autor übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für Fehler oder Auslassungen im Inhalt. Die Informationen werden ohne Gewähr für Vollständigkeit, Richtigkeit, Nützlichkeit oder Aktualität bereitgestellt. Die dargestellte Entwicklung ist historisch und die Entwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

# Case Study

## Baugewerbe – Innenausbau – Messebau

Marketing-Aktivitäten wie E-Mail-Newsletter für neue Interessenten und bestehende Kunden, Content, Design und Distribution.

### Ergebnisse

Insgesamt wurden vierhundertachtzig, sechs Whitepapers, elf Case-Studys, hundert Bilder und fünf Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert.

Des Weiteren wurden sieben Gastartikel in themenrelevanten Blogs platziert. Diese nachhaltigen Maßnahmen führten im Zeitraum von vierundzwanzig Monaten zu einer messbar um zweiundsechzig Prozent gestiegenen Markenreichweite.

Im Zuge dessen wurde das Unternehmen im DACH-RAUM weiteren potenziellen Kunden als Marke, als kompetente und zuverlässige Quelle vorgestellt.

Der Jahresumsatz wurde mit steigender Tendenz nachhaltig im genannten Zeitraum um siebzehen Prozent (+17 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro, den das Unternehmen in diese Maßnahmen einbrachte, wurde im Zuge dessen ein messbares Umsatz-Plus von sechs Euro und zweiundsechzig Cent (€ 6,62) erwirtschaftet.

[Erfahren Sie hier, wie Sie mehr Kunden gewinnen und Ihren Umsatz auf intelligente Weise steigern. Fordern Sie hier Ihr gratis Vorab-Gespräch an!](#)

Oder scannen Sie dazu diesen QR Code



#### Disclaimer

Der Autor übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für Fehler oder Auslassungen im Inhalt. Die Informationen werden ohne Gewähr für Vollständigkeit, Richtigkeit, Nützlichkeit oder Aktualität bereitgestellt. Die dargestellte Entwicklung ist historisch und die Entwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.