



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

Case Study

Einzelhandel-Logistik

Zusammenfassung

Online-Marketing und PR, um den Umsatz des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Es wurden Inbound-Marketing- und PR-Maßnahmen wie Corporate Blogging, Whitepapers, Case-Studies und Pressemitteilungen durchgeführt. Der Projektzeitraum erstreckte sich von Juni 2016 bis August 2018.

Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH

Branche: Einzelhandel - Logistik

Jahresumsatz: 37.130.000 €

Mitarbeiter: 26

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 die Interessen von bestehenden und zukünftigen Kunden eingegangen wurde, um das Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle darzustellen.

Regelmäßiges Veröffentlichen von Fachartikeln im Corporate Blog. Veröffentlichen von Whitepapers zu Themen wie Einzelhandel – Logistik.

Veröffentlichung von Case-Studys zu Kundenherausforderungen und Lösungen. Veröffentlichen von Bildern, Two-Minute-Explainern und 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

Einzelhandel-Logistik

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

Ergebnisse

Insgesamt wurden vierhundertachtzig Fachartikel, dreizehn Whitepapers, dreiundzwanzig Case-Studys, zweihundertzwölf Bilder und Videosequenzen, sechs Two-Minute-Explainer und zwölf Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert.

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

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

Der Jahresumsatz wurde mit steigender Tendenz nachhaltig im genannten Zeitraum um vierzehn Prozent (+14 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro, den das Unternehmen in diese Maßnahmen einbrachte, wurde im Zuge dessen ein messbares Umsatz-Plus von sechzehn Euro und dreiunddreißig Cent (€ 16,33) 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.