



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

# Case Study

## Freizeit – Tourismus – Kultur und Sport

### Zusammenfassung

Das Ziel war es, mehr Kunden zu erreichen und den Umsatz nachhaltig zu steigern. Es wurden Inbound-Marketing und PR Maßnahmen zum Zwecke der Lead-Generierung durchgeführt, so wie Corporate Blogging, Erstellung von Whitepapers, Case-Studies und Pressemitteilungen. Der Projektzeitraum erstreckte sich von April 2020 bis Mai 2022.

### Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH

Branche: Freizeit – Tourismus - Kultur und Sport

Jahresumsatz: 19.530.000 €

Mitarbeiter: 11

Region: Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Absatzmarkt: DACH

### Herausforderungen

- Marktreichweite erhöhen und mehr Kunden erreichen
- Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle etablieren
- Jahresumsatz nachhaltig steigern

### Die Lösung

Inbound-Marketing und Public-Relations-Maßnahmen zum Zwecke der Lead-Generierung mittels Content-Marketing .

Das regelmäßige Veröffentlichen von kundenorientierten Fachartikeln im Corporate Blog. Erstellen und Veröffentlichen von relevanten Whitepaper-Themen und Case-Studys zu Herausforderungen und angebotenen Lösungen.

Veröffentlichen und Verteilen von Bildern der Produkte und Video-Sequenzen des Unternehmens.

Erstellen, Veröffentlichen und Verteilen von Pressemitteilungen und Platzierung von Fachartikeln in relevanten Online-Blogs und Fachzeitschriften.

Generieren qualifizierter Leads Verkaufschancen, Lead-Pflege und Konversion generierter Leads.

#### 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

### Freizeit – Tourismus – Kultur und Sport

Marketing-Aktivitäten wie E-Mail-Newsletter in Form von relevanten Informationen für neue Interessenten und bestehende Kunden, Content, Design und Distribution aufgesetzt.

#### Ergebnisse

Insgesamt wurden vierhundertachtzig Fachartikel, vier Whitepapers, sieben Case-Study's, einhundert achtundachtzig Bilder und Videosequenzen und sieben Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert.

Des Weiteren wurden sechs Gastartikel in Online-Blogs und Fachzeitschriften platziert.

Diese Inbound-Marketing-Maßnahmen führten nachhaltig im Zeitraum von vierundzwanzig Monaten zu einer messbar um zweiunddreißig Prozent gestiegenen Markenreichweite.

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

Der Jahresumsatz wurde nachhaltig im genannten Zeitraum um neunzehn Prozent (+19 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro wurde ein messbares Umsatz-Plus von elf Euro und siebenunddreißig Cent (€11,37) 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.