



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

Case Study

IT- und Informationsdienstleister

Zusammenfassung

Effektives 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 2014 bis August 2016.

Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH

Branche: IT- und Informationsdienstleister

Jahresumsatz: 24.660.000 €

Mitarbeiter: 33

Region: Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Absatzmarkt: DACH

Herausforderungen

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

1

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 IT- und Informationsdienstleister.

Veröffentlichung von Case-Studys zu Kundenherausforderungen und Lösungen.

Veröffentlichen von Bildern, Two-Minute-Explainern und Video-Sequenzen der Produkte und 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

IT- und Informationsdienstleister

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

Ergebnisse

Insgesamt wurden fünfhundert Fachartikel, neun Whitepapers, dreißig Case-Studys, hundertzweölf Bilder und Videosequenzen, fünf Two-Minute-Explainer und zehn Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert.

Des Weiteren wurden acht Gastartikel in themenrelevanten Blogs platziert. Diese nachhaltigen Maßnahmen führten im Zeitraum von fünfundzwanzig Monaten zu einer messbar um dreiundsechzig 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 neunzehn Prozent (+19 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro, den das Unternehmen in diese Maßnahmen einbrachte, wurde im Zuge dessen ein messbares Umsatz-Plus von vierzehn Euro und zweiundsechzig Cent (€ 14,62) 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.