



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

## Case Study

### Maschinenbau – Antriebstechnik – Sondermaschinenbau

#### Zusammenfassung

Das Ziel war es, den Umsatz des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Es wurden umfassende Inbound-Marketing-Maßnahmen zur Lead-Generierung durchgeführt, so wie Corporate Blogging, Erstellung von Whitepapers, Case-Studies und Pressemitteilungen. Der Projektzeitraum erstreckte sich von November 2009 bis November 2011.

#### Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH & Co.KG

Branche: Maschinenbau, Antriebstechnik, Sondermaschinenbau

Jahresumsatz: 17.250.000 €

Mitarbeiter: 35

Region: Nordrhein-Westfalen, Deutschland

Absatzmarkt: weltweit

#### Herausforderungen

- Marken – Marktreichweite erhöhen
- Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle festigen
- Bestehenden Jahresumsatz nachhaltig steigern

#### Die Lösung

Content-Marketing in deutscher und englischer Sprache, in dem auf TOP-Fragen von bestehenden und zukünftigen Kunden eingegangen wurde, um das Unternehmen als kompetente und zuverlässige Quelle darzustellen.

Regelmäßig veröffentlichte Fachartikel im Corporate Blog. Erstellung und Veröffentlichung von Whitepapers zu den Themen Maschinenbau, Antriebstechnik und Sondermaschinenbau. Erstellung und Veröffentlichung von Case-Studys zu Kundenherausforderungen und gelieferten Lösungen.

Veröffentlichung und Verteilung von Bildern der Produkte und Video-Sequenzen über den Produktionsprozess des Unternehmens.

Erstellung, Veröffentlichung und Verteilung von Pressemitteilungen und Platzierung von Fachartikeln in Fachzeitschriften.

#### 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

### Maschinenbau – Antriebstechnik – Sondermaschinenbau

Qualifizierte Lead-Verkaufschancen-Generierung, Lead-Pflege und Konversion von generierten Leads.

Direktmarketing-Aktivitäten wie E-Mail-Newsletter und ein monatlicher Infobrief in Form einer Broschüre für neue Interessenten und bestehende Kunden, Content, Design und Distribution aufgesetzt.

#### Ergebnisse

Insgesamt wurden fünfhundertsechundsiebzig Fachartikel, fünf Whitepapers, dreiundzwanzig Case-Studys, siebenundsechzig Bilder und Videosequenzen und neun Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert. Des Weiteren wurden fünf Gastartikel in internationalen Fachzeitschriften platziert.

Diese nachhaltigen Maßnahmen führten im Zeitraum von vierundzwanzig Monaten zu einer messbar um siebzig Prozent gestiegenen Markenreichweite.

Im Zuge dessen wurde das Unternehmen international weiteren potenziellen Kunden als Marke und als kompetente und zuverlässige Quelle vorgestellt.

Der Jahresumsatz wurde mit steigender Tendenz nachhaltig im genannten Zeitraum um achtzehn Prozent (+18 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro, den das Unternehmen in diese Maßnahmen einbrachte, wurde im Zuge dessen ein messbares Umsatz-Plus von neun Euro und fünfunddreißig Cent (€ 9,35) 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.