



InBlurbs Inbound Marketing Agentur

# Case Study

## Nahrungsmittel und Ernährungsindustrie

### Zusammenfassung

Effektives Online-Marketing und PR aufsetzen, um den Umsatz des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Es wurden umfassende Inbound-Marketing- und PR-Maßnahmen wie Corporate Blogging, Whitepapers, Case-Studies und Pressemitteilungen durchgeführt. Der Projektzeitraum erstreckte sich von Juli 2013 bis Juli 2015.

### Über den Kunden

Gesellschaftsform: GmbH

Branche: Nahrungsmittel und Ernährungsindustrie

Jahresumsatz: 17.270.000 €

Mitarbeiter: 23

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

Content-Marketing für den DACH-RAUM, in dem auf 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 Nahrungsmittel und Ernährungsindustrie.

Veröffentlichung von Case-Studys zu Kundenherausforderungen und Lösungen. Veröffentlichen von Bildern und Video-Sequenzen der Produkte und des Produktionsprozesses des Unternehmens.

Erstellen, Veröffentlichen und Verteilen von Pressemitteilungen und das Platzieren von Fachartikeln in relevanten Blogs und Fachzeitschriften 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

## Nahrungsmittel und Ernährungsindustrie

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

### Ergebnisse

Insgesamt wurden vierhundertachtzig Fachartikel, sieben Whitepapers, dreiunddreißig Case-Studys, hundertsiebenundsechzig Bilder und Videosequenzen und elf Pressemitteilungen erstellt, veröffentlicht und distribuiert.

Des Weiteren wurden achtzehn Gastartikel in relevanten Blogs und Fachzeitschriften platziert. Diese nachhaltigen Maßnahmen führten im Zeitraum von vierundzwanzig Monaten zu einer messbar um zweiundsiebzig Prozent gestiegenen Markenreichweite.

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

Der Jahresumsatz wurde mit steigender Tendenz nachhaltig im genannten Zeitraum um einundzwanzig Prozent (+21 %) gesteigert. Für jeden investierten Euro, den das Unternehmen in diese Maßnahmen einbrachte, wurde im Zuge dessen ein messbares Umsatz-Plus von elf Euro und neun Cent (€ 11,09) 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.