

LEMKEN

BRANCHE: MASCHINENBAU



INFOS ZU KUNDE & BRANCHE

1780 von Wilhelmus Lemken als Schmiede gegründet, hat sich das Familienunternehmen über die Jahre zu einem international führenden Spezialanbieter für Landtechnik entwickelt. Die Lemken GmbH & Co. KG beschäftigt mittlerweile 1.600 Mitarbeiter an internationalen Standorten. Das Sortiment des Maschinenbauunternehmens umfasst qualitativ hochwertige und innovative Technik für die Bereiche Bodenbearbeitung, Aussaat sowie Pflanzenschutz.



WAS WAR DIE HERAUSFORDERUNG?

Die Aufgabe von Fairrank bestand insbesondere darin, die Markenbekanntheit der Lemken GmbH & Co. KG online zu steigern. Hinzu kam der Wunsch, ein Image aufzubauen, das jünger, digitaler und offener ist. Dafür mussten mehr Neukunden generiert und die Beziehung zu diesen kontinuierlich gepflegt werden – vor allem im Social-Media-Bereich. Hier sollte der Fokus auf nachhaltigem Fan-Wachstum und einer kontinuierlich wachsenden Präsenz liegen. Da zum Start kein aktives Web-Tracking betrieben wurde, lagen keine Informationen über Besucher der Website vor. Auch der SEA-Kanal war ungenutzt. Eine Einführung in beide Kanäle war daher ebenfalls Teil der Optimierung.



WAS SAGT DER KUNDE?

“LEMKEN und Fairrank sind ein tolles Team, es macht Spaß, unser Unternehmen gemeinsam weiter nach vorne zu bringen. Was wir sehr an der Zusammenarbeit schätzen ist die offene Kommunikation und die Vorschläge, die Fairrank uns macht, um noch erfolgreicher zu werden.”



WAS HABEN WIR GEMACHT?

- Führung der Zielgruppe in den Sales-Funnel
- Erhöhung der Sichtbarkeit bei Google
- Aktivierung potenzieller Käufer
- Aufbau einer Präsenz und Fanbase auf Facebook

SEO

SEA

WEB



WIE SIND WIR VORGEANGEN?

- Schaltung diverser SEA-Kampagnen
- Einführung plattformübergreifendes Conversion-Tracking
- Aufbau des Webshops iQBlue
- Einführung individueller, responsiver Landingpages
- Integration Cookie-Consent
- Schaltung von Facebook Ads und Mobile Funnel



WAS HABEN WIR ERREICHT?

- Steigerung der Online-Bekanntheit
- Mehr Kontakte zu Neukunden
- Kreation eines jüngeren und digitalen Images
- Steigerung der Anfragen/Conversions innerhalb von 8 Monaten um 500 %
- Impressionen innerhalb von 10 Monaten um 270 % gesteigert
- deutlich größere Präsenz als internationale Mitbewerber
- Aufbau einer nachhaltigen und aktiven Fanbase auf Facebook
- Absprungrate von 40 % auf 20 % gesenkt
- Sichtbarkeit um ca. 50 % gesteigert
- Traffic um 185 % gesteigert
- Top-50-Keywords um 230 % gesteigert
- Einführung von YouTube Ads mit über 2 Mio. Impressionen jährlich



IN WELCHEM ZEITRAUM ?

- seit Oktober 2017

