

EMW

BRANCHE: Filtersysteme für Gaskraftwerke



INFOS ZU KUNDE & BRANCHE

Die Firma EMW hat sich ganz dem Thema Filtration verschrieben. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf Filtersystemen für Gaskraftwerke. Weltweit ist EMW eine der wichtigsten Anlaufstellen für dieses Produkt. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Qualitätsstandards sowie die große Auswahl an Zusatzfiltern aus. EMW konnte bereits zahlreiche Kunden mit dem passenden Filtersystem – Made in Germany – ausstatten.



WAS WAR DIE HERAUSFORDERUNG ?

Nachdem durch einige Engagement-Kampagnen auf den Social-Media-Kanälen die Bekanntheit des Unternehmens gesteigert wurde und neue Follower gewonnen wurden, wollte EMW den Abverkauf der vorhandenen Filtersysteme steigern. Nun bestand die Aufgabe darin, nicht nur Anfragen zu generieren, sondern diese auch in der Anzahl sowie Qualität zu erhöhen. Das bedeutet, dass der Fokus nicht nur auf den Engagement-Kampagnen liegt, sondern zudem Lead-Kampagnen aufgesetzt wurden, mit deren Hilfe Userdaten generiert wurden.



WAS SAGT DER KUNDE?

“FAIRRANK ist für uns der Perfekt-Fit, um unsere Ziele rundum SEO, SEA sowie Social Ads via LinkedIn zu realisieren. Gemeinsam konnten wir gezielt unser Ranking steigern, signifikante Follower-Zugewinne verzeichnen und ganz entscheidend: die Lead-Gen erfolgreich forcieren, um einen direkten Wertbeitrag für EMW® zu generieren!”



WAS HABEN WIR GEMACHT?

- Zusammenstellung relevanter Zielgruppen basierend auf Daten, die durch den Pixel gesammelt wurden, sowie über Kundenlisten und passende Gruppen auf LinkedIn
- Entwicklung einer Social-Media-Strategie zur Erreichung der Zielgruppen und Steigerung der Anfragen

SMM



WIE SIND WIR VORGEGANGEN?

- Definition von verschiedenen Zielgruppen
- Schalten von Engagement-Kampagnen, darüber hinaus auch von Inhouse-Lead-Kampagnen und Traffic-Kampagnen für die Awareness
- Anpassung der Landingpages
- Anpassung des Lead-Formulars
- Neues Kampagnen-Set-up mit anderen Kampagnenzielen



WAS HABEN WIR ERREICHT?

- Wir haben es geschafft den Traffic auf den Landingpages, sowie die Interaktionen auf der LinkedIn Unternehmensseite erheblich zu steigern und konstant zu halten.
- Damit einhergehend sind auch die Aufträge gestiegen und werden weiterhin konstant generiert, auch bei Einführung von neuen Produkten.
- Durch die hohe Qualität der Inhalte der Beiträge und Anzeigen werden neue Follower gewonnen.



IN WELCHEM ZEITRAUM ?

- seit April 2022

