

rekordmarke



P R E S S E M I T T E I L U N G

Erfolgreich im E-Commerce: Wie starke Marken entwickelt und geführt werden

Die junge Leipziger Digital Agentur rekordmarke hat ein erfolgsbasiertes Brand-Performance-Modell entwickelt

Leipzig, im April 2017 – Sales Performance und Lead Campaigns sind die beiden Eckpfeiler des nachhaltigen Brand-Performance-Modells von rekordmarke. Das Besondere dabei ist die Erfolgsorientierung. „Wir übernehmen gerne Verantwortung – für uns genauso wie für unsere Kunden“, erklärt Claudia Baacke, Unit Director Beratung Digital Marketing bei rekordmarke, den außergewöhnlichen Ansatz. „Daher gehen wir auch dasselbe Risiko wie unsere Kunden ein und bieten ihnen ein erfolgsabhängiges Vergütungsmodell. Dadurch können wir in erfolgreichen Zeiten die digitalen Marketing-Kanäle noch intensiver ausbauen und letztlich erfolgreicher machen.“ Grundvoraussetzung für dieses Modell sind langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe. Das Kundenportfolio der Agentur, die als Marke der mellowmessage GmbH seit 2016 aktiv ist, umfasst Hersteller von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern unterschiedlichster Branchen. Allen gemeinsam: Sie möchten ihren Online-Umsatz dauerhaft optimieren und zugleich die Marke stärken.

„Für das Marketing unserer Kunden möchten wir ein Multiplikator sein, kein Kostenfaktor“, sagt Sven Lehmann, Unit Director Kreation von rekordmarke. So übernimmt die Agentur dann auch bei Bedarf die komplette Projektierung und Steuerung der digitalen Marketingaktivitäten

ihrer Kunden, von der Konzeption bis zum Reporting und Controlling. „So können wir maßgeschneiderte digitale Strategien erarbeiten und diese dann gemeinsam mit unseren Kunden verfolgen. Mancher bezeichnet uns daher auch als ausgelagerte Marketingabteilung.“

Den Bereich Brand Performance Marketing haben die Leipziger in zwei Bereiche geteilt: Sales Performance und Lead Campaigns. Mit den Sales Performance-Maßnahmen soll der E-Commerce-Umsatz langfristig gesteigert werden. Sie umfassen auch den nachhaltigen Aufbau des Brands und die Weiterentwicklung des Online Shops sowie Kundenbindungs- und -reaktivierungsmaßnahmen, mit denen die Customer Lifetime Values und ROIs der eingesetzten Online-Marketing-Maßnahmen erhöht werden. Mit einem regelmäßigen Controlling der Maßnahmen wird ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis sichergestellt. Die erfolgsabhängige Vergütung unterstreicht die Partnerschaftlichkeit des Modells. Es wendet sich an Hersteller von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern, die Inhaber einer eigenen Marke sind, ihre Produkte an Endkonsumenten verkaufen und deren Absatzmarkt die DACH-Region ist.

Mit ihren Lead-Campaigns unterstützt die Agentur Dienstleistungsunternehmen, die eigene Produkte oder Services anbieten. Das können beispielsweise Kliniken, Hilfsorganisationen, Reiseveranstalter, Versicherungen, Banken oder Vereine sein. Zur Lead Generierung werden ebenfalls ganzheitliche Performance Marketing-Maßnahmen eingesetzt. Dazu gehören auch die Unterstützung des Brands, das Website-Management und eine Erhöhung des ROIs der eingesetzten Maßnahmen. Auch hier ist ein regelmäßiges Controlling integriert.

„Unser Fokus liegt nicht auf kurzfristigen Gewinnen“, fasst Claudia Baacke zusammen. „Wir selbst sind ein Teil der Lösung. Daher lassen wir unsere Energie auch nur in Projekte fließen, für die man sich begeistern kann und die uns alle einen Schritt nach vorne bringen. Auf dieser Basis arbeiten wir

beispielsweise mit dem nachhaltigen Kölner Taschenlabel Feuerwear schon seit langer Zeit erfolgreich zusammen.“

Zur Veranschaulichung ihrer Arbeitsweise hat rekordmarke eine Fallstudie hinterlegt. Sie ist unter folgendem Link abrufbar:

<http://www.rekordmarke.de/sales-performance-outdoor-case-study>

Über rekordmarke

rekordmarke ist eine Digital Agentur für nachhaltiges Brand Performance Marketing. Im Fokus steht eine enge Verbindung aus innovativer Markenführung und langfristiger digitaler Performance. Über die strategische Ausrichtung Brand Performance mit den Produktbereichen Sales Performance und Lead Campaigns werden die E-Commerce-Umsätze der Kunden performant entwickelt und erhöht, passgenaue Kundenkontakte generiert und höchstmögliche Markenbekanntheit erreicht. Rekordmarke arbeitet erfolgsbasiert. Auch Beratungsleistungen und Schulungen im digitalen Marketing werden angeboten. Die Agentur ist seit 2016 aktiv und als Marke der mellowmessage GmbH Teil eines starken Netzwerks. Der Firmensitz ist in Leipzig. Derzeit beschäftigt das Unternehmen zwölf Mitarbeiter. Das Kundenportfolio umfasst KMU aus den Bereichen Konsumgüter, Healthcare, Logistik und vieles mehr.

Weitere Informationen: <http://www.rekordmarke.de/ - unsere-leistungen>

Unternehmenskontakt:

Claudia Baacke

rekordmarke – eine Marke der mellowmessage GmbH

Härtelstr. 27

04107 Leipzig

E-Mail: claudia.baacke@rekordmarke.de

Tel: 0341 – 140 655 – 36

Pressekontakt:

Andrea Weinholz
Weinholz Kommunikation
Plinganserstr. 59
81369 München
E-Mail: a.weinholz@profil-marketing.com
Tel: 089 -24 24 16 95