

rekordmarke



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

Von Null auf 100.000 Fans - rekordmarke brennt für Feuerwear

Signifikantes Umsatzwachstum - Die Digital Agentur rekordmarke setzt ihr erfolgsbasiertes Sales-Performance-Modell effizient beim Kölner Kult-Label um

Leipzig, im Mai 2017 – Mission Nachhaltigkeit: Die einzigartigen Taschen, Rucksäcke und Accessoires von Feuerwear entstehen durch Upcycling von ausgemusterten Feuerwehrschräuchen. Diesem zukunftsweisenden Konzept entspricht das erfolgsbasierte Brand-Performance-Modell von rekordmarke, das auf eine kontinuierliche Steigerung der Online-Umsätze durch ganzheitlichen Markenaufbau zielt. Bereits seit 2009 besteht die enge Zusammenarbeit der Leipziger Experten für digitales Marketing im e-Commerce mit dem Mode-Label Feuerwear. Mit über 100.000 Feuerwear-Fans auf Facebook wurde jetzt ein weiterer Meilenstein in der langjährigen partnerschaftlichen Kooperation erreicht.

„Fragt uns jemand: ‚Wie sieht denn ein perfekter e-Commerce-Kunde aus?‘ denken wir unweigerlich alle an Feuerwear“, erklärt Claudia Baacke, Unit Director Beratung Digital Marketing bei rekordmarke. „Wundern tut das hier niemanden. Schließlich teilen wir einen Großteil unserer Unternehmensgrundsätze: Nachhaltigkeit, die Arbeit auf Augenhöhe und den hohen Qualitätsanspruch. Man kann also tatsächlich behaupten, dass Feuerwear genauso zur rekordmarke gehört wie andersherum.“

Das Außergewöhnliche am nachhaltigen Sales-Performance-Modell von rekordmarke ist die Erfolgsorientierung, die vom engen Miteinander mit dem Kunden lebt. Denn nur, wenn der Kunde erfolgreich ist, profitiert auch rekordmarke. Grundvoraussetzung für dieses Modell sind langfristige und vertrauensvolle Partnerschaften auf Augenhöhe, wie das Beispiel Feuerwear zeigt. So entstehen maßgeschneiderte digitale Strategien. Dabei werden nur solche Tools zur Optimierung von E-Mail-Marketing, SEO und Social Media eingesetzt, die zur Förderung und Bindung von nachhaltigen Kundenbeziehungen führen. rekordmarke übernimmt die komplette Projektierung und Steuerung der digitalen Marketingaktivitäten ihrer Kunden, von der Strategie und Konzeption über die Umsetzung bis zum Reporting und Controlling.

„Bei Feuerwear haben wir den Onlinehandel und die digitale Marke von Beginn an aufgebaut und genießen daher großes Vertrauen“, so Claudia Baacke. „Wir arbeiten hier wie eine ausgelagerte Marketingabteilung und sehen uns als Erfolgsmultiplikator: Dank des stetigen Wachstums konnten wir freigewordenes Budget einsetzen, um das digitale Marketing von Feuerwear noch weiter nach oben zu skalieren.“

„Ich finde die Mischung aus methodischem, analytischem Vorgehen und kreativem Output sehr gut ausbalanciert“, ergänzt Pablo Bicheroux, Marketingleiter bei Feuerwear. „Das erfolgsbasierte Modell der Zusammenarbeit vermeidet schon grundsätzlich zahlreiche Reibungspunkte, die zwischen Marke und Agentur sonst üblich sind. Wir erreichen zuverlässig unsere Ziele, und auf dem Weg dahin merke ich immer wieder: Die Wellenlänge passt einfach.“

Feuerwear recycelt ausgemusterte Feuerwehrschräuche zu hochwertigen Taschen, Rucksäcken und Accessoires – dabei ist jedes Teil ein Unikat. Die

durchdachten Produkte entstehen in einer nachhaltigen Upcycling-Produktion in Europa, sie sind urban im Design und bestehen dank ihrer extremen Robustheit und Langlebigkeit für unbegrenzte Zeit in den Einsätzen des Alltags.

In den vergangenen Jahren wurden zahlreiche Produktlaunches für Umhängetaschen, Rucksäcke, Handyhüllen und vieles mehr erfolgreich gemeinsam durchgeführt. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der jährlichen Lightline-Kollektion aus gelben Schläuchen. Sie hat für Feuerwear-Fans mittlerweile einen ähnlichen Stellenwert wie der Verkaufsstart eines neuen iPhone-Modells für Apple-Fans.

Weitere Informationen sind unter folgendem Link abrufbar:

<https://www.rekordmarke.de/feuerwear-case>

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. rekordmarke ist seit 2016 als eigene Marke der mellowmessage GmbH aktiv und Teil eines starken Netzwerks. Der Firmensitz ist in Leipzig. 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