

# rekordmarke



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

### **Wirksame Vermarktungskonzepte für Dienstleistungen**

Neue Kunden gewinnen und dauerhaft an die Marke binden: So profitieren Dienstleister von Online-Marketing-Maßnahmen

**Leipzig, im Mai 2018** – Nicht nur Shop-Besitzer, auch Anbieter von Dienstleistungen investieren zunehmend in ihren Online-Auftritt. Doch eine gelungene Website ist nur der Anfang. Damit sich die Investition auch amortisiert, sind weitere Schritte notwendig: Denn wie kommt das Angebot auch zu potenziellen Kunden und verwandelt diese im besten Fall von Interessenten in treue Fans? Hier greifen die Maßnahmen des Online-Marketings. Die Spezialisten der Leipziger Agentur rekordmarke arbeiten häufig mit jungen Unternehmen zusammen und sind auch im Dienstleistungssektor zu Hause. Sie haben fünf Schritte zusammengestellt, die dabei helfen, die richtigen Besucher auf die Website zu bringen und die Fanzahl auf Social Media-Profilen dauerhaft zu steigern.

„Bei allen Maßnahmen setzen wir auf Nachhaltigkeit“, erklärt Claudia Baacke, Unit Director Beratung Digital Marketing bei rekordmarke. „Standard-Lösungen gibt es keine, auch nicht zur Lead-Generierung, aber diese fünf allgemeinen Tipps können wir jedem Dienstleister mit auf den Weg geben, um neue Kunden zu gewinnen und langfristig an sich zu binden.“

### **Interessenten ermitteln**

Zunächst geht es darum, die richtige Zielgruppe zu ermitteln. Welche Anforderungen müssen Besucher, Fans oder Interessenten erfüllen, um für das Unternehmen wertvoll zu sein? Eine intensive Analyse und Clustern der Zielgruppen bringen hier Licht ins Dunkel. So lassen sich Streuverluste bei der Vermarktung minimieren und die Qualität der Besucher steigern.

## **Interessenten durch zielgerichtete Online-Marketing-Strategie erreichen**

Was will man mit der eigenen Marke eigentlich erreichen – gerade auch im Vergleich mit Mitbewerbern? Nur auf der Basis einer konkreten Zielstellung und Konkurrenzanalyse lässt sich auch die passende Strategie ableiten. Daraufhin können die erfolgreichsten Online Marketing-Kanäle definiert werden, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

## **Interessenten generieren und ansprechen**

Die große Herausforderung in der Interessentengewinnung liegt im Aufbau einer qualifizierten Reichweite. Hier leistet ein Kampagnenplan gute Dienste. In ihm werden alle Online- und Offline-Maßnahmen sorgfältig erfasst. Passende Marketingkanäle können beispielsweise Social Media Marketing und Advertising, Display Marketing oder Suchmaschinenmarketing sein.

## **Interessenten binden**

Auch beim Kundenbindungsprozess helfen Maßnahmen des Online-Marketings. So können in einem mehrstufigen Prozess aus Ansprache und Wiederansprache Interessenten an den Anbieter gebunden werden. Grundvoraussetzungen für ein positives Markenerlebnis sind relevanter Content auf allen Online-Kanälen und eine sehr gute Usability der Website. Dabei helfen z.B. Retargeting-Anzeigen, Social Media-Maßnahmen, E-Mail Marketing- und Usability-Konzepte.

## **Controlling und Reporting**

Wie wirksam sind die Maßnahmen? Mittels umfassendem Webcontrolling lassen sich Kampagnen flexibel nachsteuern, Streuverluste vermeiden und die Zielgruppe wird zudem noch besser kennengelernt. So lassen sich Erfolge messen und ein gesundes Wachstum erreichen.

Um die einzelnen Maßnahmen zu verdeutlichen, hat das Team von rekordmarke eine Case Study entwickelt, die kostenlos zum Download bereitsteht:

<https://www.rekordmarke.de/dienstleistungen-rekordverdaechtig-vermarkten>

Weitere Infos zu rekordmarke sind unter folgendem Link abrufbar:  
<https://www.rekordmarke.de>

## **Über rekordmarke**

Rekordmarke hat sich auf nachhaltiges Digital Brand Performance Marketing spezialisiert. Im Fokus steht die enge Verknüpfung aus strategischer Markenführung und digitaler Performance für junge Marken mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Das Leistungsspektrum reicht von der Online Marketing Strategie über die Umsetzung und Kampagnennachsteuerung bis hin zum Controlling und Reporting. Hierüber werden die e-Commerce-Umsätze der Kunden performant und nachhaltig entwickelt, passgenaue Kundenkontakte generiert und höchstmögliche Markenbekanntheit erreicht. Rekordmarke arbeitet als Marketing as a Service Agentur bis zu 100% erfolgsabhängig und bietet darüber hinaus auch Beratungsleistungen und Schulungen im digitalen Marketing an. Die Experten von rekordmarke engagieren sich für die Ausbildung von Nachwuchs und leiten als Dozenten diverse Kurse im Bereich Online Marketing an Akademien. Rekordmarke ist seit 2016 als eigene Marke der mellowmessage GmbH aktiv und Teil eines starken Netzwerks.

Weitere Informationen: [www.rekordmarke.de](http://www.rekordmarke.de)

## **Unternehmenskontakt:**

Claudia Baacke  
rekordmarke – eine Marke der mellowmessage GmbH  
Härtelstr. 27  
04107 Leipzig  
E-Mail: [claudia.baacke@rekordmarke.de](mailto:claudia.baacke@rekordmarke.de)  
Tel: 0341 – 140 655 – 26

## **Pressekontakt:**

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