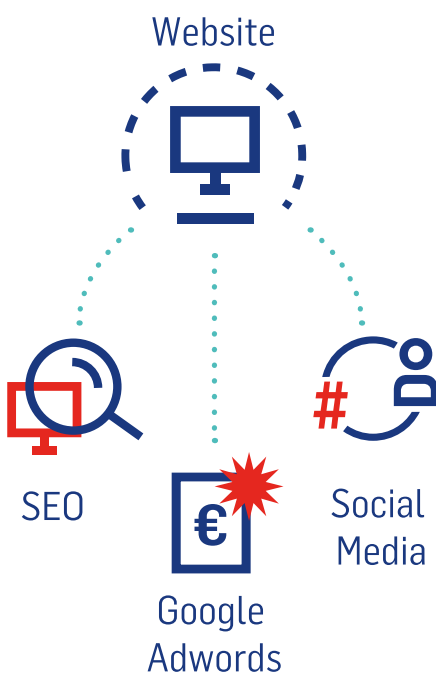
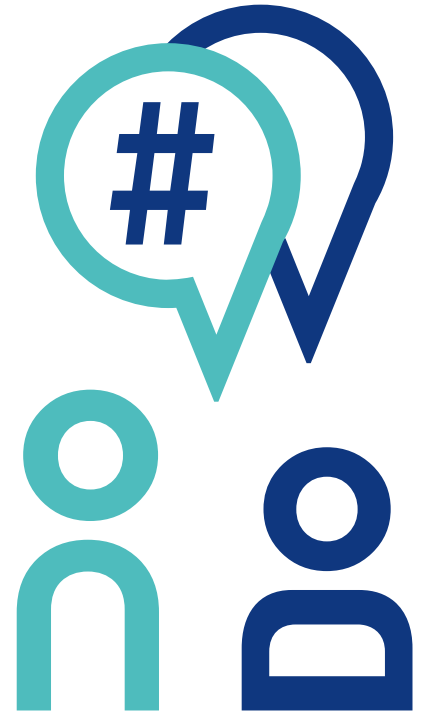


Kommunikation in der digitalen Zeit: Marken online erleben

Online-Marketing sollte ein fester Bestandteil des Marketingmix moderner Unternehmen sein. Denn es schafft nicht nur für die Kunden, sondern auch für Unternehmen einen Mehrwert: Sie sind einfach näher an den Bedürfnissen ihrer Zielgruppen, können aus dieser Position heraus eine Beziehung zu ihnen aufbauen und direkt Impulse aufnehmen.



Ausgangssituation

Branding mit Online-Marketing eröffnet neue Möglichkeiten, sich in das Bewusstsein und Interesse Ihrer Zielgruppen zu bringen. Um Aufmerksamkeit zu erzielen, Interesse zu fördern und Kontaktpunkte zu schaffen. Dass eine Website allein dafür nicht mehr genügt, haben knapp 79 Prozent der Unternehmen erkannt und ihre Online-Strategie entsprechend angepasst, wie die Studie „Social Media Marketing 2018“ des Deutschen Instituts für Marketing zeigt. 84 Prozent glauben außerdem, dass die Relevanz passender Kommunikationskanäle weiter steigen wird.

Aber auch Social Media – nur als eine Art Visitenkarte genutzt – bringt keinen Erfolg. Vielmehr gilt es, Ihrem Unternehmen ein Gesicht und eine Stimme zu geben, sich authentisch und auf Augenhöhe zu präsentieren, um sich positiv aus der Masse abzuheben und zu strahlen.

Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Über das Zusammenspiel von Website, Suchmaschinenoptimierung, Corporate Blog, Social-Media-Kanäle und Google AdWords sprechen wir Ihre Kunden dort an, wo sie sich befinden – am Computer im Büro, am Tablet auf dem Sofa oder auf dem Smartphone unterwegs. Individuell erarbeiten wir vorher nicht nur eine wirkungsvolle Strategie mit der besten Kombination aller digitalen Möglichkeiten, sondern stellen sicher, dass wir zukünftige Entwicklungen schnell einbinden können.

Schritt eins für eine optimale Online-Marketing-Strategie heißt bei uns immer: Erst denken und hinterfragen, dann reden und handeln! Mithilfe einer umfangreichen Check-up-Liste haben wir im Vorfeld gemeinsam zahlreiche Fragen, unter anderem zu Vorstellungen, Wünschen und Zielen zur Unterstützung der B2B-Aktivitäten der Wefapress Beck + Co. GmbH, beantwortet.

Wefapress[®]
Beck + Co. GmbH



»Ohne Heithausen Behler wäre Wefapress online nicht da, wo wir heute stehen!«

So würdigt Gerrit Beck, Geschäftsführer der Wefapress Beck + Co. GmbH, unser Online-Marketing-Know-how. Vor anderthalb Jahren vertraute er uns die Weiterentwicklung und den Aufbau der Wefapress-Onlinepräsenz mit allen relevanten Social Media Kanälen an: www.wefapress.com/de

Erst als die Richtung klar war, ging es an die Definition des Wegs. Dazu gehörten hier:

- Empfehlung zu bespielender Kanäle
- Entwicklung eines Gestaltungskonzepts inklusive Leitfaden und Templates
- Erarbeitung einer Content-Strategie
- Erstellung und kontinuierliche Aktualisierung eines Redaktionsplans
- Einrichtung und Überarbeitung der verschiedenen Kanäle
- Workshops und Guideline für Wefapress-Mitarbeiter
- SEO-Maßnahmen für die Website

Dabei sind Transparenz in der Arbeitsweise, zu wesentlichen Informationen sowie Know-how-Transfer für uns das A und O einer vertrauensvollen Zusammenarbeit, und das – wenn gewünscht – bis hin zur Hilfe zur Selbsthilfe.

Im Falle Wefapress sind inzwischen die Social Media Verantwortlichen auf Kunden- und Agentur-Seite zu einem sich gut ergänzenden Team zusammengewachsen.

In gemeinsamer redaktioneller Planung entstehen täglich neue Kampagnen zu Wefapress Insights, Branchen- und Produktlösungen, wird von Vertriebsaktivitäten und Messen berichtet. Unterstützt wird das Social Media Team nicht nur mit Input von der Geschäftsführung und der Vertriebsmannschaft, auch die Mitarbeiter*Innen von Wefapress liefern Ideen. Eine schöne Entwicklung, die auf Kundenseite genauso positiv wahrgenommen wird wie in der Region, in der das Unternehmen seit Jahrzehnten fest verwurzelt ist.

Dabei haben wir stets den Erfolg, gemessen an den Zielen des Unternehmens, im Blick! Apropos Erfolg: Erfolgreiches Online-Marketing ist kein Sprint, sondern eher ein Marathon. Die Kunst ist nicht, mit viel Reichweite, vielen Fans und Kommentaren schnell an die Spitze zu kommen, sondern dort zu bleiben. Das gelingt uns mit gesundem Wachstum durch gute Geschichten, die im Kopf bleiben, Beispielen aus der Unternehmenspraxis und über das Weitergeben von Wissen.

Wie bei Wefapress: Seit dem Start der Zusammenarbeit mit HeithausenBehler hat sich die Facebook-Community von circa 120 auf knapp 1.800 Fans entwickelt. XING, LinkedIn und Twitter dienen nun der Verbreitung von Inhalten aus dem B2B-Bereich, Facebook und Instagram sorgen für regionale Bekanntheit, YouTube schöpft darüber hinaus das steigende Potenzial von Bewegtbild-Content aus. Eine rundum gelungene Mischung, die auch dem Wefapress-Team Spaß macht – und zudem bereits erfolgreich Neugeschäft akquiriert hat.

Content Type

Wefapress Branchenlösungen Hafen- und Fenderbau: Lösungen für Trockendocks

Ziel

Steigerung der Bekanntheit, mehr Reichweite und mehr Traffic auf die Website.

[Hier klicken](#)

Story

Wefapress liefert weltweit Mittelblöcke aus dem eigens für diesen Industriezweig entwickelten A4® DDQ. Dieses hochwertige Material hält höchsten Belastungen stand und bietet den Betreibern von Trockendocks durch seine Eigenschaften enorme Wettbewerbsvorteile. Es werden individuelle Kunststofflösungen gefertigt und weltweit ausgeliefert.

Netzwerke

Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Xing, Google+

Mechanik

Bild- und Video-Beitrag, Karussell-Post mit Zielgruppenwerbung an die internationale Schifffahrtindustrie. Positives Ergebnis: Neukundengeschäft, welches auf Grund der Besonderheit des Beitrags klar den Social Media Aktivitäten zuzuordnen war.



Entwickelt für Trockendocks!
Mittelblock aus A4® DDQ
von Wefapress.



Developed for dry docks!
Center block from A4® FQ 1000 by Wefapress.



Immer für Sie erreichbar!
Unser Onlineservice WefaStore.

Content Type

Wefapress Unternehmensneuigkeiten: Einführung des Onlineservices WefaStore

Ziel

Kunden mit dem Online-Service bekannt machen, Unterstützung der Vertriebstätigkeit durch mehr Traffic auf die Website. [Hier klicken](#)

Story

Der neue Online-Service WefaStore ist online! Wefapress-Kunden haben ab sofort die Möglichkeit, nach Registrierung im WefaStore, eigenständig 24/7 den Lagerbestand für das vielfältige Standardprogramm einzusehen und direkt ab Lager zu bestellen. Dazu zählen unter anderem Halbzeuge – Platten und Rundstangen – und Produkte für die Fördertechnik – Ketten- und Riemenführungen, Stahl-C-Profile, Bandmaterial.

Netzwerke

Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Xing, Google+

Mechanik

Bild- und Blog-Beitrag, Karussell-Post mit Verlinkung zur Website, ZG-Werbung mit Handlungsaufforderung



Available around the clock!
Our 24/7 1st level support service WefaStore.

Content Type

Wefapress HR-Kampagne: Ausbildungsinitiative 2017/2018/2019

Ziel

Besetzung der Ausbildungsplätze, Unterstützung regionaler Außenwerbung, Imagepflege, Steigerung der regionalen Bekanntheit als attraktiver Arbeitgeber. [Hier klicken](#)

Story

Wefapress steht bei der Besetzung von Stellen im Allgemeinen in starkem Wettbewerb mit ortsansässigen Unternehmen der kunststoffverarbeitenden Industrie. Zur Besetzung der Ausbildungsstellen startet eine dauerhaft angelegte Azubi-Kampagne. Wefapress-Mitarbeiter*Innen stellen Ausbildungsinhalte vor. Es entstehen Berichte zu Schülerbesuchstagen, von Schul-Praktikant*Innen, u.v.m.

Netzwerke

Facebook, Instagram

Mechanik

Bild-Beiträge und Karussell-Posts mit regionaler Zielgruppenwerbung, Vreden + 40km, Verlinkung zu regionalen Ausbildungsseiten und lokalen Partnern. Einrichtung einer SEO-optimierten Unterseite »Karriere« mit einem eigenen Bereich »Ausbildung«.



Auf der Suche nach Sparringspartnern?

HeithausenBehler
Gesellschaft für Kommunikation
Ronsdorferstr. 74/ Haus 16
40233 Düsseldorf
Telefon: +49 211 49229-01
E-Mail: mail@heithausen.de

Wissenswertes

Wie wir von HeithausenBehler neu, quer- und weiterdenken, um Kommunikationsaufgaben unserer Kunden wirkungsvoll zu lösen? Das zeigen wir Ihnen auch in diesen Case Studies: www.heithausen.de/referenzen/

Über HeithausenBehler

Wir sind Kommunikationsexperten und machen uns besonders mit drei Themen für Sie stark: Markenführung, Change-Kommunikation und Social Media. Egal, wie erklärungsbedürftig Ihre Produkte und Leistungen sind, egal, über welchen Kanal – ob klassisch oder digital, intern oder extern – und in welcher Sprache: Wir entwickeln individuelle Kommunikationskonzepte, die Ihre Zielgruppen punktgenau ansprechen.