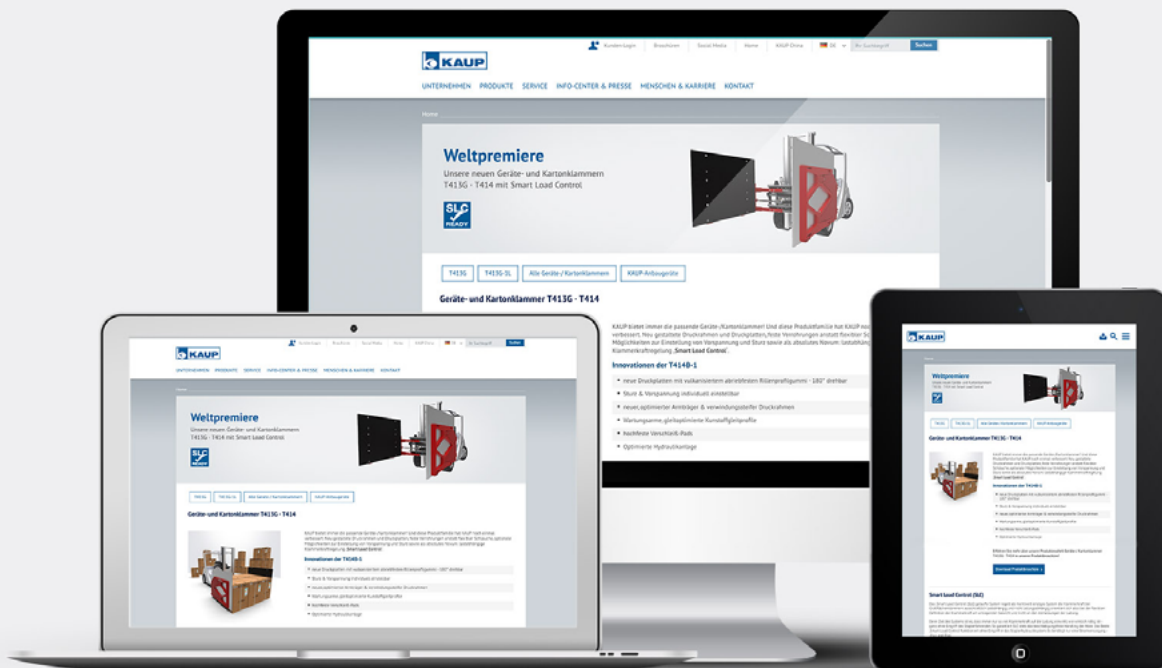


CASE STUDY

# Vermarktungskampagne als Messe-Ersatz für KAUP

Erhöhte Online-Sichtbarkeit und Leadgenerierung durch  
digitale Produkteinführung



## Die Aufgabe

Aufgrund der unerwarteten Covid-19-Situation und dem damit einhergehenden Ausfall von Messen, benötigte der Hersteller für Gabelstapler-Anbaugeräte KAUP eine Alternative zum Messegeschäft, um dessen Produktneuheit am Markt zu platzieren. Messen gelten im B2B Marketing als wichtiges Offline-Instrument zur Vermarktung von bestehenden und neuen Produkten, der Neukundengewinnung sowie der Pflege von Kundenbeziehungen.

Um dem Verlust des Messeauftritts als auch der gegenwärtigen Situation entgegenzuwirken, entwickelte mellowmessage eine zweimonatige, digitale Vermarktungskampagne. Ziel dieser Kampagne war es, derzeitige und potenzielle Kunden mithilfe von Online Marketingmaßnahmen als Messe-Alternative über die Erweiterung der Produktfamilie Geräte- und Kartonklammern sowie das Produktfeature "Smart Load Control" zu informieren.

Darüber hinaus sollten neue Website Nutzer akquiriert, die Interaktion auf der Landingpage gesteigert und Leads in Form von Downloads generiert werden. Neu war dabei, dass die Produktneuheit nun auch über Anzeigen der Social Media Plattform LinkedIn beworben wurde.

## Die Herausforderungen

- ✓ Ermittlung geeigneter Maßnahmen, um dem reduzierten Website Traffic als Folge der aktuellen Situation entgegenzuwirken

---

- ✓ Unsicherheit, ob Benchmarks wie gewohnt erfüllt werden

---

- ✓ Erstmalige Vermarktung der Produktneuheit via LinkedIn

---

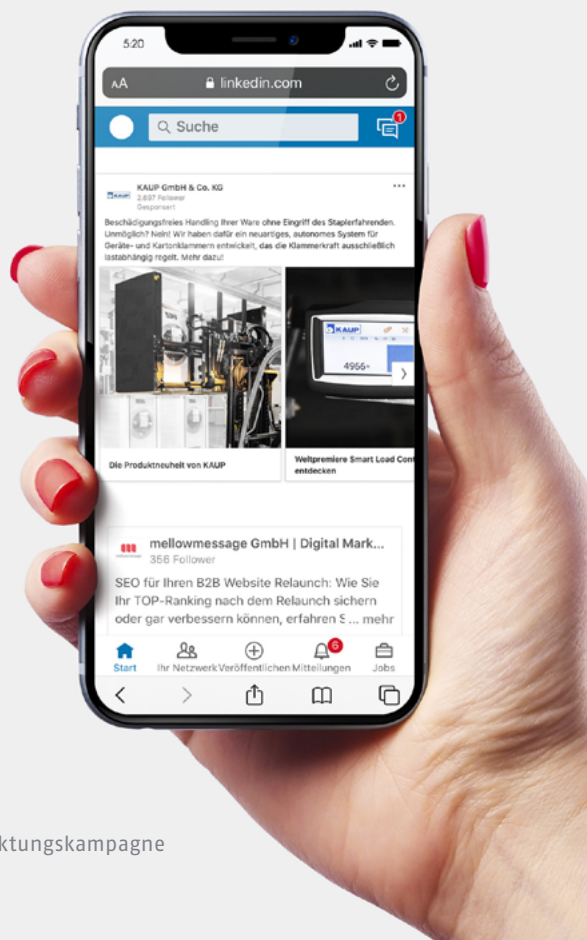
- ✓ Ungewissheit, wie die B2B Zielgruppe auf Online-Kampagnen reagierte

## Die Lösung

Zentraler Bestandteil der Vermarktungskampagne war eine Landingpage, auf der die Zielgruppe alle relevanten Informationen über das Produkt erhielt und mit KAUP in Kontakt treten konnte.

Um potenzielle Kunden auf diese Landingpage aufmerksam zu machen, wurden im Zeitraum von 4 Wochen Message Ads und Carousel Ads mit verschiedenen Inhalten zum Produkt auf LinkedIn geschaltet. LinkedIn bietet Marketern aufgrund des Business-Kontextes und im Vergleich zu anderen Social Media Plattformen eine wertvolle und hochwertige Zielgruppe aus Mitarbeitern und Entscheidern diverser Unternehmen und Branchen.

Zudem stehen zahlreiche Targeting Möglichkeiten und Anzeigenformate zur Verfügung, die wiederum an die individuellen Ziele der eigenen Kampagnen angepasst werden können. Abschließend wurden zudem zwei Newsletter versandt, um auch bestehende Kunden zu erreichen, über die Produkteinführung zu informieren und weitere Leads zu generieren.



## Fazit

Während des Kampagnenzeitraums konnte KAUP mit Hilfe der Anzeigenschaltung auf LinkedIn seinen Website Traffic um 7% steigern, Leads in Form von Downloads um 4% erhöhen als auch seine Reichweite auf LinkedIn um 5% ausbauen.

Da die Produkte von KAUP in verschiedenen Branchen – von der Elektronik-Herstellung bis zum Maschinenbau – Anwendung finden, wurden zudem eine Vielzahl an Learnings hinsichtlich der zukünftigen, zielgruppengerechten Ansprache und Informationsaufbereitung in Bezug auf die einzelnen Branchen gewonnen. Diese Erkenntnisse sind für die Schaltung zukünftiger Anzeigen im Bereich Social Media, für das Content Marketing von KAUP als auch für den Vertrieb von Relevanz.

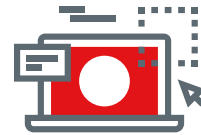
## Leistungen und Features



Projektmanagement



Konzeption & Kreation



Content Marketing



Social Media Advertising



Newsletter Marketing



Webcontrolling

## Unternehmens-Steckbrief



Die KAUP GmbH & Co. KG (KAUP) ist ein weltweit führender Hersteller von Anbaugeräten für Gabelstapler.

Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in Aschaffenburg und Niederlassungen und Repräsentanten in 33 weiteren Ländern. Neben der Produktion betreibt das Unternehmen einen eigenen Mietservice für Anbaugeräte.

[www.kaup.de](http://www.kaup.de)

## Ihr Ansprechpartner



**Patrick Bock**

Key Account Manager

Tel: +49 (0)341 140 655 81

E-Mail: [patrick.bock@mellowmessage.de](mailto:patrick.bock@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Kontakt

Benötigen Sie Hilfe bei der Planung und Umsetzung Ihrer Website Projekte?  
Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH  
Härtelstraße 27  
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0

Fax: +49 341 140 655 10

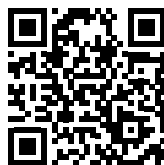
E-Mail: [kontakt@mellowmessage.de](mailto:kontakt@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.

**Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.**



[www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

© 2020 mellowmessage GmbH