

Jak być nr 1 WWW na tle innych krajów koncernu

Opracowanie i wdrożenie strategii – rekuperacja firmy VASCO.

Szybki kontakt

Zaloguj się

Zamów ofertę

1

miejsce wśród zakładek poświęconych rekuperacji w UE

9

miesiące intensywnych prac nad strategią i jej implementacją

1351%

wzrost unikalnych odsłon zakładki



Pobierz Case study ↓

Historia klienta

Historia VASCO Group rozpoczyna się 40 lat temu. W 1975r. przedsiębiorca z Limburgii Jos Vaessen założył spółkę Vasco, rozpoczynając produkcję konwektorów. Projektując i wprowadzając na rynek konwektor wolnostojący Primula, VASCO płynnie wkroczyło w obszar grzejników dekoracyjnych. Lata pracy inżynierów VASCO przyniosły także rewolucyjne rozwiązania w nowej generacji central wentylacyjnych z odzyskiem ciepła. Obecnie rekuperacja, a dokładniej system rekuperacji Vasco Silent Ventilation stanowi unikatową ofertę, do niedawna niedostępną na polskim rynku. Ponadto w pierwszym kwartale 2020r. Vasco wprowadziło 6-letnią gwarancję dla klientów wybierających cały system rekuperacji Vasco Silent Ventilation.

Jest to unikatowa oferta na polskim rynku. W cenie znajduje się projekt techniczny, montaż instalacji oraz program corocznych przeglądów.



CELE BIZNESOWE

Wzrost odwiedzin polskiej zakładki poświęconej tematyce rekuperacji oraz pozostałych istotnych wskaźników (w tym tych prezentujących, jak kształtuje się sprzedaż przez Internet).

Wzrost pozycji zakładki dla istotnych dla marki słów kluczowych – rekuperator oraz rekuperacja.
Dotarcie do odpowiednio sprofilowanego odbiorcy oferty.

ROZWIĄZANIE

Każdy element wpływający na sprzedaż powinien być spójny z pozostałymi, w efekcie całość powinna działać jak system naczyń połączonych.

Potencjalny Klient Vasco musi być odpowiednio poprowadzony – od momentu wpisania w wyszukiwarke hasła do momentu dokonania zakupu. Dlatego tak istotne było, aby przygotować i wykorzystać narzędzia, które nie tylko sprawią, że wśród wielu ofert rekuperatorów użytkownik odnajdzie ofertę Vasco, ale także wykona odpowiednie działanie po wejściu na stronę.



1

pozycja lidera wśród zagranicznych oddziałów firmy w UE

76

– o tyle zwiększyła się pozycja zakładki w wyszukiwarce na hasło rekuperator

1351%

– wzrost unikalnych odsłon zakładki

24

– o tyle zwiększyła się pozycja zakładki w wyszukiwarce na hasło rekuperacja

5

oddziałów zagranicznych firmy, które wyprzedziłyśmy z wynikami

12

zespołów zaangażowanych w projekt

Wśród naszych działań znalazły się:

Audyt ścieżki sprzedaży i lejka sprzedażowego.
Stworzenie kompleksowej strategii content marketingu oraz link buildingu.
Przeprowadzenie kampanii Google Ads skierowanej do sprofilowanej grupy odbiorców systemów rekuperacji.
Optymalizacja zakładki prezentującej ofertę rekuperacji (tekstów oraz grafik).
Weryfikacja „call to action” widocznych na stronie.
Wykorzystanie narzędzia Marketing Conversion.



Efekty działań

Sprzedaż przez internet to ważna część działań naszego klienta, dlatego położyliśmy mocny nacisk na działania marketingu online. Zaprojektowana przez nas strategia była na bieżąco optymalizowana, dzięki czemu osiągnęliśmy zamierzony efekt w czasie krótszym, niż pierwotnie zaplanowano. Każde z wykorzystanych przez nas narzędzi przyczyniło się do uzyskania satysfakcjonującego wyniku.

Wykorzystane produkty

Pozycjonowanie stron

Pozycjonowanie stron www – kompleksowe SEO dla stron oraz sklepów

Dowiedz się więcej →

Google Ads

Google Ads i pochodne – prowadzimy skuteczne kampanie

Dowiedz się więcej →

Audyt marketingowy

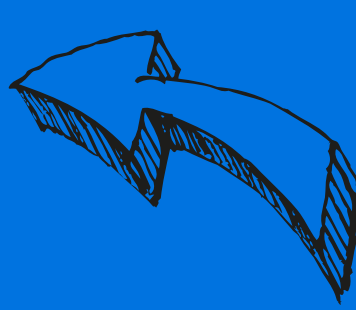
Audyt marketingowy – analiza sposobu komunikacji i wydatków na marketing

Dowiedz się więcej →

Potrzebujesz pomocy w rozwoju biznesu?



Bartosz Zieliński
Dyrektor Zarządzający
+48 665 379 071
b.zielinski@commplace.pl



Public relations

Kampania PR
Zarządzanie kryzysowe
Komunikacja wewnętrzna
Employer Branding

Strategia marketingowa

Marketing B2B
Marketing referencyjny
Audyt marketingowy
Strategia komunikacji
Kanały komunikacji

Inne usługi

Customer lifetime value
Pozycjonowanie stron
Google Ads
Wsparcie sprzedaży
Tworzenie stron www
Eventy
Branding
Food marketing

Case studies

Rebranding firmy rodzinnej
Strategia marketingowa
Rebranding marki premium

Firma

O nas
Kontakt
Panel logowania
Blog