



92 %
Senkung der Leadkosten

“ Dank der Strategieberatung von DCBerlin und dem konsequenten Fokus auf Social Media konnten wir die Kosten unserer qualifizierten Leads von über 450€ auf um die 35€ senken. “

Lutz Schäfer - Marketing Mikomi

KUNDE

MIKOMI ist das Institut für Mittelstandskooperation an der Hochschule Mittweida. Das Institut begleitet Unternehmen und Berufstätige bei der Aus- und Weiterbildung und qualifiziert angehende Führungskräfte über einen berufsbegleitenden Master of Business Administration (MBA) "Strategische Unternehmensführung".

HERAUSFORDERUNG

Trotz einer guten Grundlage im SEA-Bereich, war es dem Kunden nicht gelungen günstig an Leads für den eigenen MBA zu kommen. Die Fokuszielgruppe des MBA's war sehr lokal ausgerichtet und benötigte eine Erweiterung um die Markteinführung um den gesamten deutschen Markt zu erreichen.

LÖSUNG

Aufgrund der hohen Konkurrenz und sehr hohen Keywordgeboten bei Google Adwords, wechselte Mikomi direkt auf alternative Social Media Kanäle wie Facebook und Xing an. Diese waren zwar vorher auch schon bespielt worden, allerdings nur nebenbei und ohne richtiges Konzept. In diesen Kanälen war durch die Kombination von passgenauen Zielgruppen und innovativen Kampagnenkonzepten eine sehr viel bessere Qualifizierung von Interessenten zu sehr viel günstigeren Preisen möglich.

SEO

- Relaunch & Redesign
- Content-Optimierung
- Keyword Recherche
- Onpage-Optimierung

Social Media

- Leadkampagnenkonzeption und Umsetzung
- Zielgruppenerarbeitung
- Aufbau neuer Kanäle wie Xing & LinkedIn
- Content-Kreation
- Ausarbeitung von Cross-Media-Kampagnen

RESULTATE



92%

Senkung
der Leadkosten



22%

mehr User



14%

der Bounce Rate
gesenkt