

MAKE A SPLASH: UN STUDIU DE CAZ PENTRU CONSTRUCTORII DE PISCINE

Unul dintre cele mai bune lucruri legate de a fi un partener de creștere este să cunoști alte studii de caz la un nivel mai profund. Așadar, permiteți-mi să vă povestesc puțin despre mine.

CINE SUNTEM NOI

Suntem o companie prototip hibrida care combină 70% identitate de brand cu 30% dezvoltarea afacerii. Focusul nostru pe identitatea brandului implică crearea unui monopol local cu ajutorul canalelor social media și obținerea de expunere cu TikTok, în timp ce echipa noastră de dezvoltare a afacerii retușează fundația bazei de afaceri și ofertele pentru a-i ajuta să atingă piețe de tip "blue ocean" în piețe foarte saturate. Abordarea combină creativitatea, strategia și tehnologia pentru a-i ajuta pe clienții noștri să își atingă obiectivele.

CASE STUDY 2,8 milioane de euro în vânzări și de la 5 la 12 angajați

Overview

Am lucrat cu George timp de aproximativ un an la vânzările și marketingul său.

Mai jos este o scurtă recapitulare a studiului de caz pentru afacerea sa de construcții de piscine

Problemele pe care le aveau...

- Brandingul lor era cu adevărat depășit.
- SEO-ul lor nu viza cartierele și zonele lor ideale.
- Site-ul lor era plictisitor... neinteresant... și nu îi diferenția.
- Pierdeau la licitații pentru că nu se puteau diferenția.
- Referințele se epuizaseră și doreau o nouă sursă de lead-uri de pe internet, dar prezența lor online actuală nu funcționa.

George muncea ca un nebun urmărind lead-uri de slabă calitate

Cum i-am ajutat:

- Marketing Plan and Brand Strategy
- Copywriting and Messaging
- Search Engine Optimization (SEO)
- Website Design and Development
- Logo Design

Rezultate

"Sincer, tot ceea ce ați făcut voi, mi-ați schimbat afacerea. Mi-ați schimbat echipa. Am crescut de la cinci angajați la 12 angajați într-un an. Anul acesta vom atinge 2,8 milioane în vânzări. Anul trecut am făcut 1,8, așa că ne vom crește volumul vânzărilor cu 1 milion de dolari într-un an. Dezvoltăm personal nou. Ne dezvoltăm exponențial. Și, într-adevăr, totul a început de la început cu Bold Brand Vision. Voi sunteți un fel de prima parte a echipei noastre de dezvoltare a afacerii și suntem super fericiți."

CASE STUDY

Venituri cu 300% mai mari și peste 100 de clienți pentru piscine

Provocarea

Există mare concurență în industria piscinelor. Au vrut să se afirme ca fiind cei mai buni și aveau nevoie de o strategie de marketing digital care să le permită să facă acest lucru. Aici au ales Bold Brand Vision pentru a le ajuta compania să aibă succes pe termen lung.

Solutia

Crearea unei prezențe online nu a fost niciodată mai ușoară. Am proiectat un website care să poată gestiona informații, să genereze lead-uri și să le prezinte munca într-un mod atragător. Site-ul trebuia să îmbunătățească ratele de conversie și să implementeze strategii de conținut care să aibă legătură cu rezultatele căutărilor online.

Serviciile pe care noi le-am oferit:

- Digital Marketing
- Enterprise Marketing
- Reputation Management
- SEO
- SMM
- Web Design

50%+ Website Traffic

300% Increased Revenue

+100 Piscine

Concentrându-se pe prezența lor online, a crescut traficul pe site-ul lor și a adăugat peste 100 de clienți.

Rezultatul

Firma Holt există de ceva vreme și a crescut și s-a extins de la o piață la mai multe. Aceștia oferă piscine de cea mai bună calitate posibilă. Cu îmbunătățirile pe care le-am făcut la site-ul lor web și strategiile de marketing pe care le-am implementat, vor apărea în mod constant pe prima pagină a Google și vor genera clienți.

CASE STUDY Google keyword optimization +++276% expunere

Background

Au lucrat înainte cu diferite agenții SEO, dar nu au obținut niciodată rezultate satisfăcătoare. Au încercat și au testat mai multe companii înainte de a lucra cu noi și erau nerăbdători să vadă rezultatele.

Partea dificilă în structurarea strategiei de marketing digital pentru ei a fost faptul că oferta lor este foarte de nișă - chiar dacă furnizează soluții software pentru construcții pentru public, oferta lor se adresează antreprenorilor generali și subcontractanților care folosesc software pentru a aloca și gestiona resursele și forța de muncă.

Activitati

Am început să lucrăm cu ei în iulie 2020, realizând un audit SEO pentru site-ul lor - am analizat sănătatea tehnică a site-ului lor, poziția SEO și partea de conținut a site-ului. De asemenea, am analizat și cercetat obiectivele lor de afaceri pentru a ne asigura că le vom lua în considerare atunci când vom structura strategia noastră de marketing digital pentru acest client.

Search Engine Optimization (SEO)

Pentru început, am efectuat o cercetare extinsă a cuvintelor cheie și o analiză a competitorilor pentru a identifica oportunitățile de a ne poziționa în primele rezultate ale Google SERP pe termen scurt.

După ce am identificat cuvintele-cheie țintă care trebuiau să fie folosite în toate paginile site-ului, am lucrat cu echipa lor fie pentru a optimiza paginile existente pe site, fie pentru a crea pagini complet noi care să ajute domeniul să se claseze pentru cuvintele-cheie identificate.

Pe lângă simpla optimizare a etichetelor de titlu, a H1-urilor și a meta descrierilor, am revizuit și conținutul majorității paginilor pentru a reflecta intenția de căutare a utilizatorului și pentru a include principalele cuvinte cheie.

De asemenea, a fost important să realizăm analiza diferențelor de conținut pentru a identifica oportunitățile care pot fi utilizate pentru a umple golurile dintre site-ul nostru și site-urile concurenților noștri în ceea ce privește conținutul. Analiza decalajelor de conținut ne-a oferit o idee asupra domeniilor în care ar trebui să ne concentrăm atenția în lunile următoare pentru a ne ajunge din urmă/suprafața concurenților noștri în ceea ce privește traficul organic.

În același timp, am lucrat la calendarul de conținut pentru a include subiecte suplimentare care să fie abordate pentru a sprijini conținutul principal (ghiduri) care viza cuvinte cheie strategice de pe site. De exemplu, am creat un ghid numit "Construcția de piscine explicată" ca piatră de temelie a conținutului, iar apoi am planificat să creăm o serie de articole de suport care să facă legătura cu ghidul și care să ajute la consolidarea poziției ghidului în Google.

Pe lângă munca de SEO on-page, am început să lucrăm la SEO off-page. După ce am alcătuit împreună o strategie cuprinzătoare de creare de linkuri, am început să construim linkuri către piesele cheie de conținut de pe site.

Rezultate

Vom rezuma rezultatele pe care am reușit să le obținem pentru ei în decurs de 9 luni (iulie 2020 - martie 2021).

Trafic organic

În ceea ce privește traficul organic, site-ul a înregistrat o creștere suplimentară de 223% a sesiunilor în comparație cu august 2020 și martie 2021 (cifrele din iulie au fost distorsionate din cauza colaborării cu Autodesk).

Keyword Rankings

Am crescut baza de cuvinte cheie a site-ului cu 276%, cu 128 de cuvinte cheie noi clasate pe primele 3 poziții în Google SERP. De asemenea, am adăugat 97 de cuvinte cheie suplimentare pe prima pagină a Google.

TENDINȚE ȘI PROVOCĂRI ALE INDUSTRIEI

PRINCIPALA PROVOCARE

Pe măsură ce cererea de piscine crește, tot mai multe companii intră pe piață, ceea ce duce la o concurență intensă.

COSTURILE MATERIALELOR DE CONSTRUCȚIE

Din cauza creșterii costului materiilor prime, constructorii întâmpină dificultăți în a ține pasul cu cererea tot mai mare de piscine.

SUSTENABILITATE ȘI COMPATIBILITATE ECOLOGICĂ

Tendința către piscine sustenabile și ecologice câștigă tot mai mult teren, ceea ce face esențial pentru constructori să se adapteze la această schimbare.

SCHIMBAREA PREFERINȚELOR CONSUMATORILOR

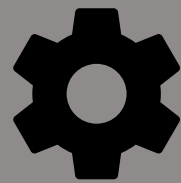
Consumatorii devin din ce în ce mai pretențioși și mai exigenți, așteptând modele de piscine personalizate și construcții de înaltă calitate.

DEFICITUL DE FORȚĂ DE MUNCĂ

Lipsa de muncitori calificați reprezintă o provocare semnificativă pentru constructori, ceea ce duce la prelungirea duratei proiectelor și la creșterea costurilor forței de muncă.

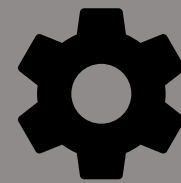
Brand Management & Promovare

strategii pentru gestionarea și promovarea brandului unei companii de construcții de piscine



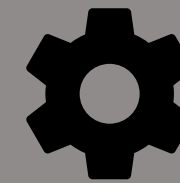
Avatarul clientului ideal

Identificați caracteristicile demografice și psihografice specifice ale publicului dumneavoastră țintă.



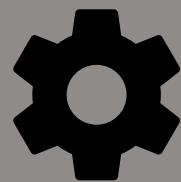
Logo, Slogan, si Mesaj

Dezvoltarea unei identități de marcă vizuale și verbale coerente și memorabile, care să comunice propunerea unică de valoare a companiei dumneavoastră.



Blog, Social Media, si Email Marketing

Creați și distribuiți conținut de înaltă calitate care să vă educe și să vă inspire publicul și care să atragă trafic și clienți potențiali pe site-ul dvs. web.



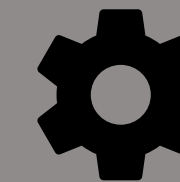
Parteneriate, Evenimente

Participați la evenimente și sponsorizări relevante din domeniu și implicați-vă în comunitatea locală pentru a crește gradul de conștientizare și loialitate față de marcă.



Servicii calitative si experienta consumatorului

Oferiți servicii excepționale pentru clienți și satisfacție la fiecare punct de contact al călătoriei clientului pentru a crea încredere și loialitate cu publicul dumneavoastră.



KPIs, Analytics, si A/B Testing

Urmăriți și măsurați performanța campaniilor dvs. de marketing și utilizați informații bazate pe date pentru a vă optimiza strategia pentru un ROI maxim.

**UN PARTENER DE CREȘTERE ESTE UN ALIAT
STRATEGIC CARE AJUTĂ ÎNTREPRINDERILE SĂ ÎȘI
ATINGĂ OBIECTIVELE ȘI SĂ ÎȘI CREASCĂ
VENITURILE.**

**NOI SUNTEM FACTORUL DECISIV ÎNTRE SUCCESUL
DUMNEAVOASTRĂ ȘI NOROCUL CONCURENȚILOR.**

BBVTM