



Performance-Marketing

Strategischer Einsatz von digitalen Strecken und Möglichkeiten im Marketing und Vertrieb.

Performance-Marketing

Holism: Was wir besser machen

- Interessenten und Kunden zu **Fans** machen ✓
- Problembewusstsein** für Ihre Produkte schaffen ✓
- effizienter** Budget-Einsatz ✓
- gesteuerte** Kunden-Reise durch die digitale Welt ✓
- gezielte** Content-Varianten ✓
- Kanalübergreifende** Kampagnen ✓

„Performance Marketing ist keine Kampagne, sondern eine langfristig ausgelegte Marketing- und Vertriebs-Strategie.“

Holism - Streckenaufbau



- 1** Produkt vom Markt abheben & **Sichtbarkeit** her- und den **Nutzen** herausstellen.
- 2** Mittels verschiedene Content-Varianten **Problembewusstsein** schaffen & plattformübergreifend, mehr **Lösungen** aufzuzeigen.
- 3** Die Kunde in Echtzeit auf seiner Customer Journey begleiten &, im **richtigen Moment**, die entscheidenden **Informationen** zuzuspielen

Konsequenz:



Das **perfekte** Zusammenspiel aus Branding, Nutzen, Produktinformation, Lösungsansatz, **Problembewusstsein**, Tracking, **kanalübergreifenden** Ads und informativem Angebot schaffen **Vertrauen**.