



Von der PR zur Rundum-Betreuung mit Mehrwert

DER KUNDE

Das Systemhaus SAR aus Baesweiler ist mit über 25 Jahren Erfahrung Experte auf den Gebieten Sicherheit und IT-Betrieb. Was den Dienstleister so besonders macht, ist sein persönlicher Kontakt zum Kunden: Als Unternehmen besitzt SAR mit circa zehn Mitarbeitenden genau die Zwischengröße, die perfekt für eine individuelle, flexible Dienstleistung ist. Groß genug, um über viel Kompetenz und Know-how zu verfügen, aber noch klein genug, um die Kunden wirklich zu kennen und zu verstehen. Deswegen sind bei SAR die Kunden keine 0-8-15-Nummern, sondern eine Aufgabe, die ernst genommen wird. Die Mission: Arbeitsabläufe der Kunden verstehen, passgenaue Lösungen erarbeiten, die Informationssicherheit erhöhen, den Datenschutz gewährleisten und die Mitarbeiter sensibilisieren. Und ganz nebenbei den IT-Betrieb der Kunden managen, optimieren und die IT-Abteilung damit entlasten.

AUFGABEN

- Steigerung der Sichtbarkeit
- Aufbau des Expertenstatus
- Verfassen und Layouten von Marketingmaterial zur Unterstützung des Vertriebs
- Unterstützung bei Veranstaltungen
- Erstellung von Marketingmaterial nach Bedarf
- Optimierung der SAR-Website

UMSETZUNG

- Erstellung eines PR-Plans
- Verfassen von Success Stories
- Veröffentlichungen in der Fachpresse
- Produktion von Blogartikeln
- Erstellen von Social Media Posts
- Verfassen und Gestalten von Marketingmaterialien
- Pressearbeit bei Veranstaltungen
- Umsetzung einer neuen Website

MEHRWERT

- Mehr zielgruppengenaue Sichtbarkeit
- Steigerung der Bekanntheit als Sicherheits-Experte
- Einheitliches Corporate Design
- Entlastung der Geschäftsführung und des Vertriebs

DIE AUFGABE

PR und Marketing sind wichtig. Besonders für Unternehmen auf dem hart umkämpften IT-Markt. Das Systemhaus SAR besitzt - wie viele KMUs - keine eigene Marketingabteilung. Geschäftsführung und Vertrieb mussten einspringen. Die Pressearbeit und das Marketing einfach so mal nebenbei zu machen, hatte mit der Zeit zwei Konsequenzen: Erstens wurden die Verantwortlichen zusätzlich belastet. Zweitens kamen infolgedessen die Inhalte oft zu kurz. SAR suchte deswegen nach einem externen Dienstleister, der die Sichtbarkeit steigern und den Expertenstatus weiter aufbauen sowie den Vertrieb unterstützen konnte. Durch eine ehemalige Mitarbeiterin kam der Kontakt mit conpublica zustande.



"Von Anfang an geprägt durch ein partnerschaftliches Miteinander auf Augenhöhe. Conpublica geht dabei flexibel auf unsere Anforderungen ein und setzt diese kreativ um. Eine perfekte Ergänzung und eine gute Basis für eine sehr gute Zusammenarbeit. Weiter so."

Dirk Engelbrecht, Key Account Manager SAR

DIE UMSETZUNG

Nach einem ersten Beratungsgespräch war man sich schnell einig. conpublica erstellte gemeinsam mit SAR einen Marketingplan. Den Anfang machte solide Pressearbeit: conpublica verfasste in Absprache mit SAR und deren Kunden mehrere Success Stories und sorgte für eine Veröffentlichung in der Fachpresse. Parallel wurde der Aufbau des Expertenstatus durch das Verfassen von trendspezifischen Blogbeiträgen für die SAR-Website unterstützt. All diese Inhalte lieferten gleichzeitig hervorragenden Content für die Social-Media-Kanäle von SAR. Auch bei der Umsetzung dieser Inhalte half conpublica aus, was SARs IT-Experten insgesamt enorm entlastete. Positiver Nebeneffekt: Da fast alle Inhalte nun aus einer Hand kommen, wurde das Corporate Design einheitlicher und wirkt professioneller.

Je besser man sich kannte, desto mehr Dienstleistungen kamen hinzu. conpublica stellte sich flexibel auf die Bedürfnisse der SAR ein und unterstützte da, wo gerade Hilfe benötigt wurde. Zu Pressearbeit, Blogartikeln und Social-Media-Unterstützung kamen mit der Zeit die Erstellung und das Layouten von Marketingmaterialien wie Flyern und Kalendern, die Pressearbeit für Veranstaltungen und schließlich die Gestaltung und Umsetzung einer brandneuen Website. Aus einem Vertrag über Pressearbeit wurde eine Rundum-PR-und-Marketingbetreuung mit Mehrwert.

DER ERFOLG


Seit Beginn der Zusammenarbeit im April 2020 hat conpublica fünf Success Stories für SAR verfasst und vier Veröffentlichungen in Fachmedien erreicht. SAR positioniert sich damit mehr und mehr als Experte für IT-Sicherheit am Markt. Der firmeninterne Blog wurde mit zehn Blogartikeln zu wichtigen IT-Trendthemen beliefert sowie die Social-Media-Kanäle mit zahlreichen Bildern und Inhalten versorgt. Die Kontinuität der Beiträge sowie die Aktualität der Themen trägt zu einer gesteigerten Online-Wahrnehmung und einem optimierten Außenauftritt bei.

SARs Vertrieb wurde mit 3 professionell gestalteten Flyern und zwei eigens für SAR als Kundengeschenk kreierten Kalendern unterstützt. Kundenbesuche bleiben damit nachhaltiger im Gedächtnis. Die Anpassung an das aktuelle Portfolio und die derzeitigen Themenschwerpunkte erfolgt immer zeitnah und flexibel.

Auch bei der Veranstaltung zum Thema "#Mit Sicherheit in die Zukunft" half das PR-Expertenteam im Vorfeld bei der Bekanntmachung weiter.

Seit September 2022 ist schließlich auch die neue Website der SAR online - mit optimiertem Layout, knackigen Texten und innovativem, speziell für SAR designedem Look. Ganz nach der Devise: "Never change a running system" plant SAR conpublicas Rundum-Dienstleistung auch zukünftig fest mit ein.

KONTAKT

 +49 2452 95 76 301

 info@conpublica.de

 Hochstr. 100 | 52525 Heinsberg