LinkedIn-Marketing für hoch performante Arbeitsplätze: Leads und Engagement für WEYTEC

Online Marketing

Mit über 40 Jahren Erfahrung ist WEYTEC der Spezialist für hoch performante Arbeitsplätze in Control Rooms und auf Trading Floors. Die integrierten Gesamtlösungen «Made in Switzerland» vereinfachen den Arbeitsalltag von Operator*innen und Trader*innen. Als weltweit einziger Gesamtanbieter mit eigener Entwicklung und Produktion hat WEYTEC über 50'000 Arbeitsplätze in 45 Ländern installiert – und sich damit als Technologieführer in der Branche positioniert.

Ausgangslage

Im Zuge eines umfassenden Web-Relaunches im Frühjahr 2023 hat WEYTEC nicht nur die Informationsarchitektur und das Design seiner Website modernisiert, sondern auch bestehende internationale Kampagnen zur Leadgenerierung weitergeführt.

Im nächsten Schritt wandte sich das Unternehmen an die Digital-Marketing-Agentur xeit, um das Social Media Marketing strategisch weiterzuentwickeln – mit einem klaren Fokus auf Paid-Massnahmen auf LinkedIn.

Ziele

- Performante Paid-Kampagnen aufbauen und testen
- LinkedIn-Kampagnen gezielt für die Leadgenerierung nutzen
- Zielgruppenverhalten analysieren und besser verstehen
- Datenbasiertes Wissen für die strategische Weiterentwicklung nutzen

Vorgehen

Um einen effektiven Einstieg in das Paid Advertising zu ermöglichen, starteten wir mit einer datengetriebenen Testkampagne:

1. **A/B-Testing:** Unterschiedliche Anzeigen-Varianten wurden gegeneinander getestet – sowohl in Text als auch in Bild und Video.

2. **Dynamisches Targeting:** Die Zielgruppen wurden zu Beginn bewusst breit gefasst und auf Basis von Performance-Daten iterativ geschärft, um die Budgeteffizienz zu steigern.

3. **Kontinuierliche Optimierung:** Durch die laufende Analyse wurden bevorzugte Inhalte, Ansprachen und visuelle Elemente identifiziert und gezielt eingesetzt.

Strategie

Die Grundlage für eine erfolgreiche Paid-Kampagne ist ein fundiertes Zielgruppenverständnis. Darauf basierend entwickelten wir eine strukturierte Media-Strategie:

- **Personas:** Nutzung vordefinierter Personas als Basis für die Zielgruppendefinition Zielpersonen entlang der bestehenden Marketingstrategie
- **Geografische Fokussierung:** Auswahl priorisierter Märkte mit relevanter Zielgruppendichte
- **Branchen-Segmentierung:** Auswahl passender Branchen mit hoher Relevanz

Budget- und Mediaplanung: Entwicklung eines abgestimmten Mediaplans für drei Fokus-Zielgruppen – jeweils mit eigener Ansprache, Creatives und Budgetallokation

Ergebnisse

Bereits nach kurzer Laufzeit zeigten sich klare Erfolge und wertvolle Erkenntnisse:

- Starke Ergebnisse mit relevanter internationaler Reichweite
- Engagement und Leads in den relevanten Zielgruppen
- Gezielte Kampagnenoptimierung auf Basis laufender Analysen
- Set an Creatives für wiederholte Ansprache mit minimalen Streuverlusten
- Wertvolle Insights zur Verfeinerung der Zielgruppenansprache und Planung künftiger Kampagnen

Möchten auch Sie Ihre Social-Media-Kommunikation auf das nächste Level bringen?

Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gerne persönlich!

Ihre Kontaktperson

Simon Künzler
Managing Partner

+41 79 206 85 51

simon.kuenzler@xeit.ch

www.xeit.ch

Unsere Dienstleistungen

Gerne unterstützen wir Sie mit unseren Erfahrungen bei der Entwicklung und Optimierung Ihrer User Experience. Wenn Sie Fragen haben, dann rufen Sie uns unverbindlich an 044 240 15 00 oder schreiben Sie uns auf info@xeit.ch.

Online-Marketing

- Online-Kampagnen
- Social Media Ads (Instagram, Facebook, YouTube, Linkedln, TikTok, Snapchat, Pinterest)
- Suchmaschinenwerbung (SEA) Google, Microsoft Ads, Ecosia
- Inbound Marketing
- E-Mail-Marketing / Newsletter
- Account Based Marketing (ABM)

Social-Media-Marketing

- Social-Media-Beratung / Strategie-Workshops
- Content Creation (Bild, Text, Video, Audio)
- Community Management, 24/7
- Influencer Relations und -Kampagnen
- Online-PR
- Social-Media-Krisentraining und-Krisensimulation
- WhatsApp Newsletter

Websites & Apps

- UX Design
- WordPress Websites
- Microsites und Landingpages
- Blogs
- Mobile Websites, Responsive Design
- Apps und Games
- Online-Shops
- SEO
- Webanalyse und Conversion Tracking
- Usability Testing
- Conversion Rate Optimization

Beratung & Second Opinion

- Strategie-Workshops
- Positionierungs-Workshop
- Innovations-Workshop
- Marken-Workshop
- Linkedln-Training
- Online Recruiting
- Employer Branding
- Diversity Marketing
- Content-Werkstatt

Kontakt

Herausgeber

xeit AG
Limmatstrasse 291
8005 Zürich

E-Mail: info@xeit.ch
Tel.: +41 44 240 15 00

www.xeit.ch
blog.xeit.ch

www.linkedin.com/company/xeit-ag
www.instagram.com/xeit.ch
www.facebook.com/xeit.ch

Nachdruck

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch nur auszugsweise, nur mit Genehmigung der xeit GmbH.

WWW.XEIT.CH