artstation

STÄRKE

ZEIGEN

art2media Hackathon 2020

Inhalt

art2media in Zahlen 2
Wo werben? 3
Wer wirbt? 13
Was erreichen? 15
Mühldorfer Wahlkampf 17
Gummiwerk Kraiburg 19
Hövels Busbetrieb 20
INES IT 21
Fuhrmann Nutzfahrzeuge 22
BY EDER 23
Metzgerei Alber 24
Werbeanzeigen skalieren 25
Das Team 27
art2media Spielwiese XX

Wer, was und wo?

Die Antwort lautet... Sie + wir

In dieser artstation-Ausgabe steht das Thema Online-Marketing im Vordergrund. Sie als Kunde standen und stehen wie immer trotz der turbulenten Zeit in unserem Fokus. Wir haben uns dieses Jahr intensiv in den Bereichen Marketing und Skalierung von Umsätzen im Onlinehandel für Sie weitergebildet. Unser Fokus lag dabei auf Skalierung von verkaufsfördernden Maßnahmen für Onlineshops, Websites und Social-Media-Kanälen. Unsere zweiwöchige Maßnahme lief unter dem Codenamen „Hackathon 2020". Aber was genau ist ein Hackathon und was bringt er Ihnen als Kunde. Was aussieht wie ein E-Sport-Event mit Zockern, ist in Wirklichkeit eine Veranstaltung, bei der innovative Projekte gestartet, ungewöhnliche Ideen entwickelt und wichtige Kontakte geknüpft werden – quasi eine produktive Konferenz für kreative Köpfe und Entwickler. Im Rahmen eines solchen Hackathons arbeitet man für einen begrenzten Zeitraum an einem Thema und erreicht dabei mitunter erstaunliche Ergebnisse.

Unter anderem sind dabei mehrere Online-Plattformen aus unterschiedlichen Branchen entstanden. Diese Onlineshops dienen uns als Spielwiese für neue moderne Skalierungs- und Marketingmaßnahmen sowie A/B-Tests. Dieses Wissen geben wir selbstverständlich gerne so weiter, dass Sie weiterhin wie gewohnt von unserem Know-how profitieren können. **Auf Seite XX** finden Sie weiterführende Informationen zum art2media Hackathon 2020 und den Plattformen.

Ich möchte Sie nicht mit Corona-Floskeln langweilen. Daher kurz im Schnelldurchlauf... unser art2media Team ist der Meinung, dass Corona gerne wieder verschwinden darf. LOL, so einfach wird es wahrscheinlich leider nicht. Corona hat uns gezeigt wie wichtig es ist, Kunden wie Sie zu haben, mit denen man auf Augenhöhe sprechen kann, mit denen man gemeinsam an einem Strang ziehen kann, um gemeinschaftlich weiterzukommen. Daher auch dieses Jahr vielen Dank für die tollen Projekte und den Zusammenhalt. Wir freuen uns auf weitere tolle Projekte und wünschen Ihnen besinnliche, frohe und glückliche Weihnachtstage und für das kommende Jahr Zufriedenheit und Frohsinn!

PS: Bei dieser Gelegenheit möchten wir uns auch nochmals bei unseren art2media-Teammitgliedern bedanken, die in den letzten Jahren und dieses Jahr eine besonders überragende Leistung abgeliefert haben, ihr macht uns zu dem, was wir sind – die art2media Kreativagentur. Alex und ich schätzen Euren Einsatz über allen Maßen, 1000 Dank für Eure kreativen Ideen und Euren beispiellosen Einsatz.
Danke Jessica, Simon, Marcus, Christopher, Franzi, Monika und Carsten.

art2media in Zahlen 2020

~150.000

Ausgaben (€) für Printprodukte

140.347

Wörter erstellten Content

12.096

Stunden verfügbare Man-/Girlpower

3.360

getrunkene Tassen Kaffe

388

Kunden im Kundenstamm

65

Standorte bei google my Business

379

Kontakte im Telefonbuch

99

Webprojekte bei Analytics

57

verwaltete Facebook-Seiten

88

bei uns gehostete Webprojekte

56

Kunden mit Wartungsprojekten

80

Webprojekte in der Search Console

21

verwaltete Instagram-Seiten

66

verwaltete google Ads Konten

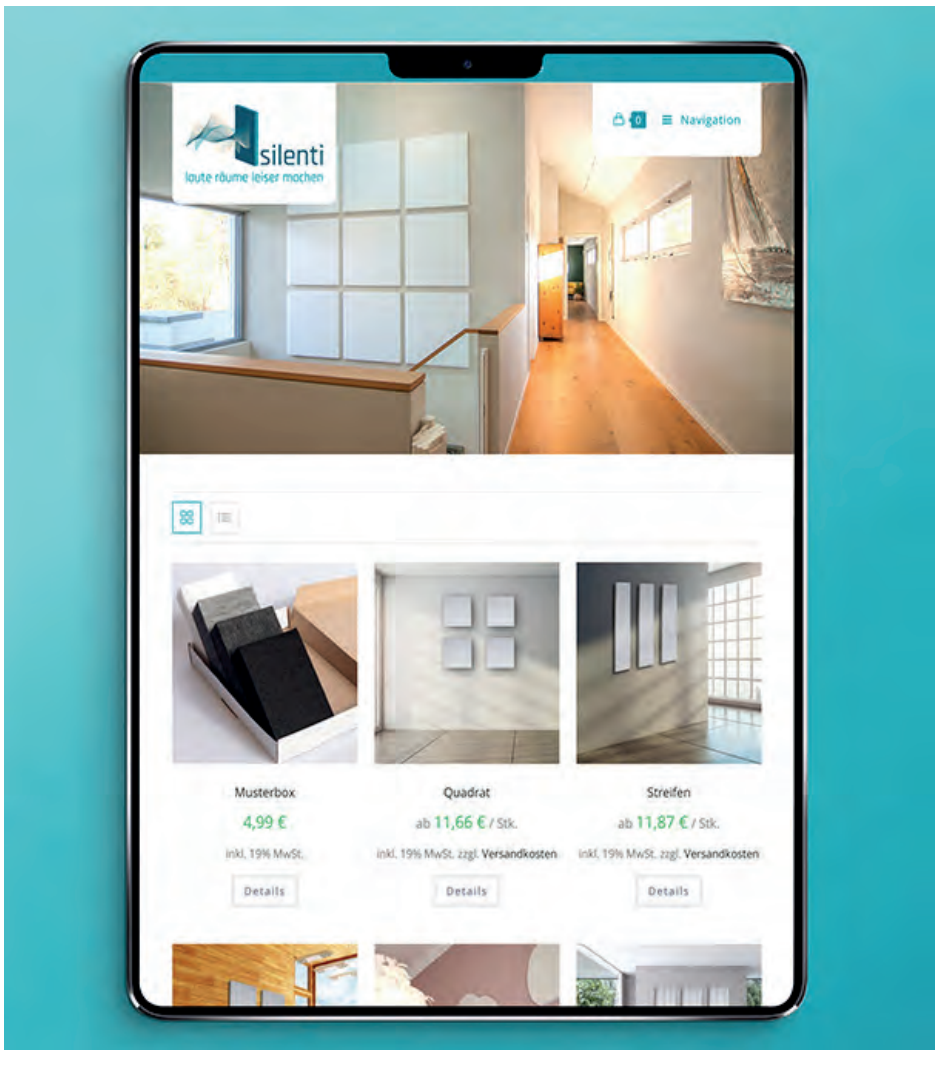
8

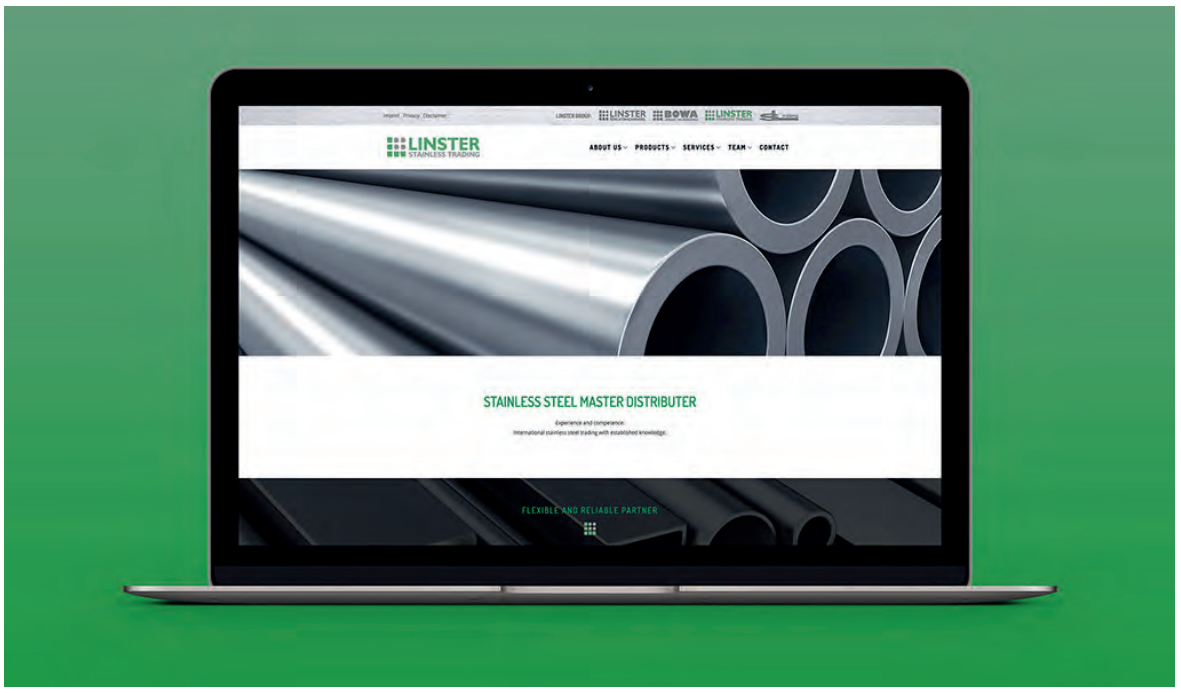
verfügbare Arbeitsplätze

Wo werben? Im Internet!

Ihre Kunden im Internet passgenau erreichen!

Das Internet ist das wichtigste und größte Werbemedium. Den Kontakt zu Ihren Kunden gestalten Sie im World Wide Web individuell und passgenau.





Als Werbemedium ist das Internet in den letzten zwei Jahrzehnten rasant gewachsen. In seiner Bedeutung hat es inzwischen alle anderen Werbeformen überholt. Ohne Onlinewerbung und Onlinemarketing kommt heute kaum ein Unternehmen aus, wenn es seine Wettbewerbsposition erhalten und optimieren will.

Im Internet erreichen Sie Ihre Kunden regional, national oder in einem internationalen Rahmen. Gleichzeitig gestalten Sie die Kommunikation mit ihnen individuell und passgenau. Für die digitale Kundenkommunikation Ihres Unternehmens und personalisierte Onlinewerbung stehen Ihnen neben den Suchmaschinen und den sozialen Medien klassische und gut etablierte Kanäle zur Verfügung:

- Die Webseite Ihres Unternehmens
- Ihr Onlineshop
- Newsletter
- Digitale Pressearbeit

Wichtig ist vor allem, dass Sie für Ihre Onlinewerbung einen professionellen Partner haben, der die Wünsche Ihres Unternehmens und Ihrer Kunden kennt und Ihre Werbemaßnahmen mit exzellenten Standards in die Praxis umsetzt.

art2media - Kreativagentur für Ihr Onlinemarketing

Als Allround-Kreativagentur bringt art2media umfangreiche Online- und Offline-Expertisen mit, die wir nutzen, um Ihr Geschäft weit nach vorn zu bringen. Im Bereich der klassischen Onlinewerbung bieten wir Ihnen die folgenden Leistungen an:

- Erstellung und Optimierung von Webseiten und Onlineshops
- Webentwicklung und Onlinemarketing
- Konzeption von Newslettern und Presseinformationen

Für ein unverbindliches Beratungsgespräch kontaktieren Sie uns bitte. Zu diesem Termin lernen Sie uns und unsere Arbeitsweise kennen. Wir erfahren, welche aktuellen Anforderungen Sie und Ihr Unternehmen an professionelles Onlinemarketing haben und welche Leistungen Sie sich von uns wünschen.

Wo werben? In den Such-maschinen!

Ihre Kunden treffen, wo sie aktiv nach Ihnen suchen

Google & Co. sind die erste Anlaufstelle, wenn Menschen im Internet nach Informationen suchen. Für eine bestimmte Suchanfrage verweisen die Suchmaschinen auf der Grundlage eines indexierten Datenbestandes auf themenrelevanten Content – dabei kann es sich um Text, Fotos, Videos und andere Medien handeln. Die Suchmaschinen-Bots sind so programmiert, dass sie die im Netz verfügbaren Informationen nach Qualität und Relevanz bewerten. Dafür kommt heute auch Künstliche Intelligenz (KI) zum Einsatz. Klassische SEO zielt auf die Optimierung einer Webseite für die organische (unbezahlte) Suche ab und entfaltet hierbei einen sehr hohen werblichen Effekt. Bei Suchmaschinenwerbung (SEA, Search Engine Advertising) geht es dagegen um das Schalten kostenpflichtiger Kampagnen.

Google dominiert den Suchmaschinenmarkt

In Deutschland und in vielen anderen Ländern ist Google bisher der unangefochtene Sieger auf dem Suchmaschinenmarkt. Der Marktanteil des Internet-Giganten beläuft sich hierzulande (Status: September 2020) auf 86 % bei der Desktop-Suche, knapp 98 % bei der Smartphone-Suche und 95 % bei der mobilen Suche mit dem Tablet. Der einzige relevante Wettbewerber ist bis auf Weiteres die Microsoft-Suchmaschine Bing mit einem Marktanteil von knapp 8 % auf Desktops und etwas mehr als 3 % auf Tablets. Die Bing-Smartphone-Suche sowie andere Suchmaschinen sind in Deutschland nahezu bedeutungslos.

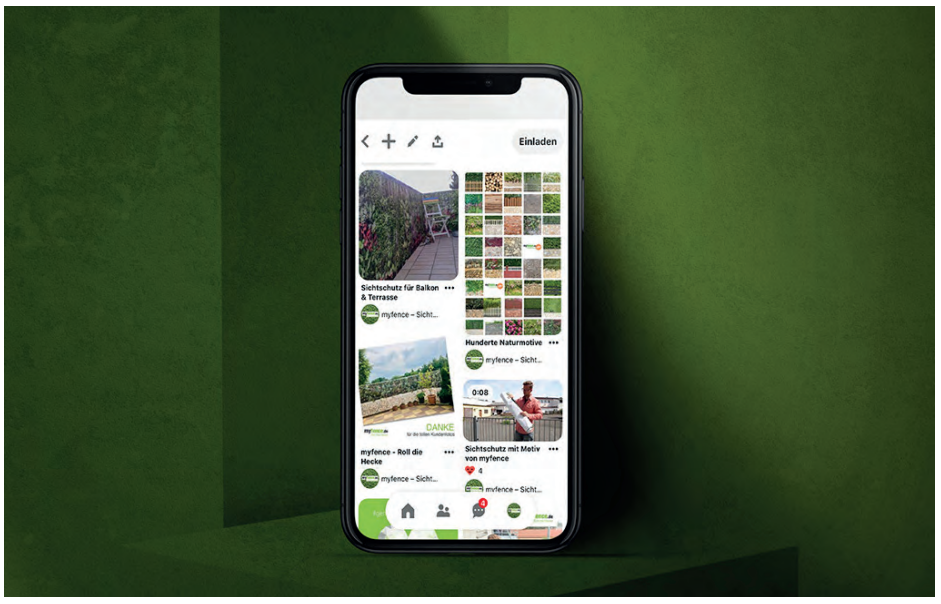
art2media – die SEO-Experten

Als Full-Service-Agentur bieten wir unseren Kunden auch umfassende Leistungen in den Bereichen Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung an. Unsere Leistungen für Sie umfassen die folgenden Bereiche:

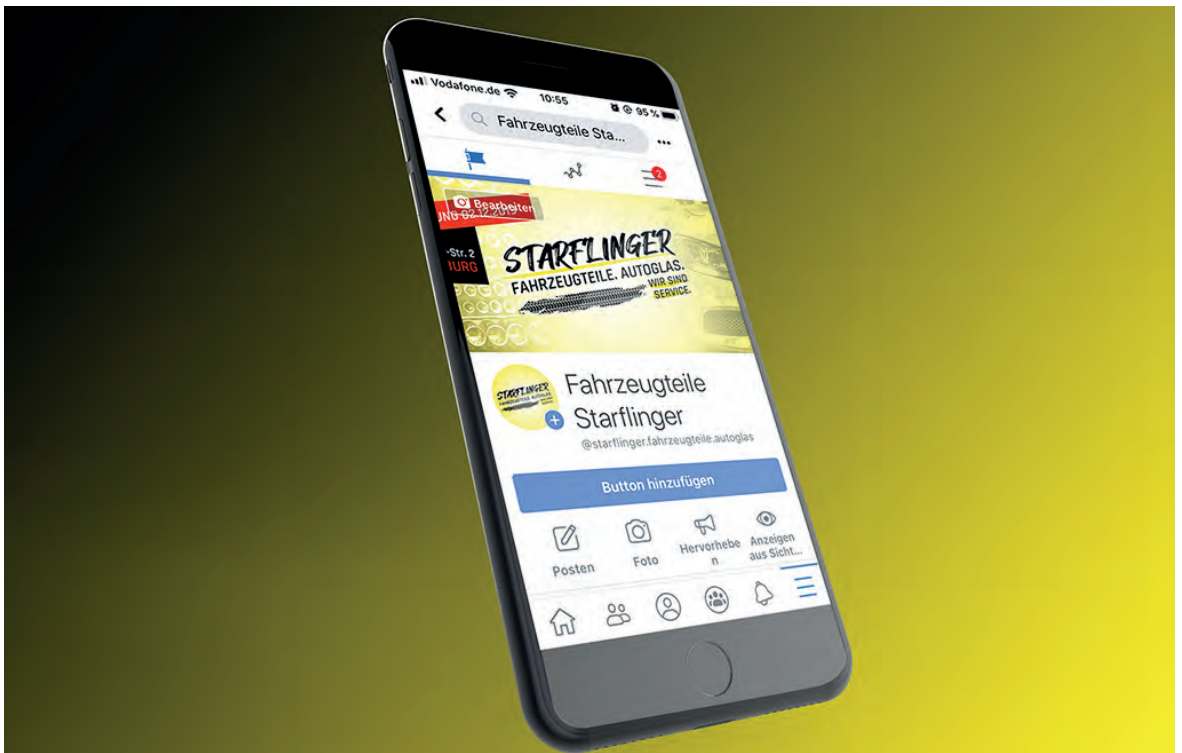
- Organische SEO für Google (allgemein und Landingpages)
- Google Ads
- Google Displaynetzwerk
- Google My Business
- Bing Ads

Wo werben? In den sozialen Netzwerken!

Die sozialen Netzwerke sind für viele Nutzer der wichtigste digitale Kommunikations-kanal – für Unternehmen sind sie Reputations- und Traffic-Produzenten.



Mit Ihren Kunden interaktiv kommunizieren



Social-Media-Marketing ist in vielen Unternehmen ein umstrittenes Thema. Was können die sozialen Netzwerke als Werbekanal wirklich leisten? Soll ich mit einem einfachen Account in den Dialog mit potenziellen Kunden treten oder bezahlte Werbung schalten? Welche zeitlichen Ressourcen sind für die Präsenz meines Unternehmens in den sozialen Medien nötig? Welchen Content brauche ich dafür? Kann ich mein Business damit tatsächlich voranbringen? Unsere Antwort: Auf Social Media sollten Unternehmen heute grundsätzlich nicht verzichten.

Vorteile von Social-Media-Marketing

Mit Social-Media-Marketing nutzen Sie Vorteile in zwei unterschiedlichen Bereichen: Sie steigern sowohl den Traffic Ihrer eigenen Internetpräsenz als auch die Umsätze Ihres Unternehmens, indem Sie deutlich an Reichweite gewinnen. Die sozialen Medien haben sich inzwischen als alternative Traffic-Treiber profiliert. Sie generieren qualifizierte Leads sowie Conversions, so dass sie auch als Umsatztreiber wirken, wobei sich die Kaufintentionen der Nutzer je nach Plattform unterscheiden. Sie unterstützen die Sichtbarkeit Ihrer Marken bei den Suchmaschinen, da SEO-optimierte Social-Media-Präsenzen in der organischen Suche ausgewiesen werden.

Hinzu kommen sogenannte „weiche Gründe" – in den sozialen Netzwerken profitiert Ihr Unternehmen in besonders starkem Maße von Empfehlungen, die durch andere Nutzer abgegeben werden. Studien zur Werbewirkung zeigen, dass hieraus ein deutlich positiver Einfluss auf die Kaufentscheidung resultiert. Gleichzeitig ermöglicht Social Media wirkungsvolles und interaktives Storytelling – Ihr Unternehmen wird von den Nutzern hierdurch als spannend und authentisch wahrgenommen. Sie erhalten ein direktes Feedback zu Ihrem Unternehmen, Ihrer Marke und zu Ihren Angeboten. Zudem beeinflusst der Dialog in den sozialen Netzwerken die Kundenbindung und die Reputation von Unternehmen positiv.

Social-Media-Marketing mit art2media

Als Kreativagentur mit umfassenden digitalen Expertisen entwickelt art2media für Ihr Unternehmen eine wirkungsvolle Social-Media-Strategie. Wir übernehmen für Ihr Unternehmen die Konzeptentwicklung, die Ressourcenplanung, die Schaltung von Kampagnen und optional auch die Content-Betreuung des Accounts. Selbstverständlich beraten wir Sie auch dazu, welche Social-Media-Plattform am besten zu Ihren Marketing-Zielen und zu Ihrem Unternehmen passt. Unsere Arbeitsfelder im Social-Media-Bereich sind Facebook, Instagram, Pinterest und YouTube (jeweils organische Medienpräsenz und bezahlte Werbung).

Wo werben? Offline!

Ihre Kunden mit klassischer Werbung überzeugen

Klassische Werbung hat auch in der digitalen Ära ihre Bedeutung nicht verloren. Viele Unternehmen setzen nach wie vor auf Print-Medien wie Broschüren, Flyer und Plakate.

Ein langgehegtes Vorurteil bei Werbetreibenden und in der Werbebranche läuft darauf hinaus, dass klassische Werbemittel und insbesondere Print im Digitalzeitalter nicht mehr wirken können. Die Adressaten von Markenkommunikation und Werbung haben deutlich andere Präferenzen – ihre Informationen zu Marken und Produkten wollen sie aus dem Internet beziehen.

Die Praxis zeigt, dass der Anteil an Print-Werbung insgesamt zwar abgenommen hat – jedoch sind auch diese Werbeformen nach wie vor gefragt und können hohe Wirksamkeit entfalten. Hierbei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle:

- Print-Werbung ist für Unternehmen eine Möglichkeit, ihre Kunden direkt zu erreichen.
- Printmedien bieten je nach Verwendungszweck und Gestaltung eine hochwertige haptische Erfahrung, die Glaubwürdigkeit und Vertrauen schaffen kann.
- Print-Werbung ist hochgradig individualisierbar.

Vor allem im Premium-Segment,
beispielsweise bei Unternehmensbroschüren, Geschäftsberichten oder hochwertigen Kunden-Magazinen, steht sie für Nachhaltigkeit und Authentizität. Hierfür sind auch Designfaktoren von Bedeutung – durch die Qualität von Papier, Druck und Grafik stellen solche Publikationen ihre Wertigkeit heraus.

Professionelle Offline-Werbung von art2media

Als Allround-Kreativagentur bieten wir unseren Kunden auch das gesamte Leistungsspektrum an Offline-Werbung an. Wir entwerfen Ihr Firmenlogo und wirksame Gestaltungskonzepte für Ihre Corporate Identity. Im Printbereich entwickeln und produzieren wir Ihre Flyer, Prospekte, Kataloge, Broschüren, Magazine und andere Unternehmenspublikationen.

Weitere Dienstleistungen von art2media im Bereich der Offline-Werbung sind Plakatwerbung und Standortmarketing. Unsere professionellen Fotografien, Videos, Visualisierungen und Multimedia-Formate sind sowohl offline als auch in digitalen Kommunikationskanälen einsetzbar. Optimale Wirksamkeit Ihrer Werbemaßnahmen erzielen Sie, wenn Sie für Print und andere Offline-Werbeformen sowie für Ihr digitales Marketing eine integrierte Strategie entwickeln.

Wo werben? Auf digitalen Marktplätzen!

Die Präsenz auf digitalen Marktplätzen wie Amazon und ebay bietet unabhängigen Händlern gute Umsatzchancen. Optimale Sichtbarkeit gewinnen Sie durch gezielte Werbung.

Die Dynamik zwischen organischen (kostenlosen) Suchanfragen und bezahlten Anzeigen bzw. sogenannten Sponsored Products hat sich auf den großen E-Commerce-Plattformen wie Amazon oder ebay in den letzten Jahren stark verändert. Ursprünglich konnten Anbieter allein durch ihre Präsenz auf der Plattform gute Sichtbarkeit erwarten – inzwischen ranken bei den Suchanfragen überwiegend Sponsored Products auf den ersten Plätzen. Um ihre Sichtbarkeit auf den digitalen Marktplätzen zu optimieren und zufriedenstellende Umsätze zu erzielen, kommen kommerzielle Anbieter ohne Anzeigenschaltungen und Kampagnen nicht mehr aus.

Zudem sind Anzeigenkampagnen ein hervorragendes Instrument, um über die Besucher Ihres Onlineshops umfassende Informationen zu erhalten. Beispielsweise erhalten Sie je nach Plattform Kauf- und Transaktionsdaten, die ausweisen, welche Handlungen potenzielle Kunden ausführen, nachdem ihnen Ihre Werbung eingeblendet wurde. Auf der Grundlage dieser Daten ist es möglich, Kampagnen und Ihre Angebotspräsentation auf der Plattform für bestimmte Zielgruppen zu optimieren.

Erfolgreiches E-Commerce mit art2media

Als Allround-Kreativagentur mit starkem digitalen Fokus unterstützen wir Sie dabei, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Ihre Marke auf Amazon und ebay erfolgreich und verkaufsstark zu präsentieren. Wir optimieren Ihren Onlineshop und entwickeln Anzeigenkampagnen, mit denen Sie Ihre Zielgruppen erreichen und von Ihren Angeboten überzeugen. Auch regionale Anbieter können unsere Leistungen für bessere Sichtbarkeit im E-Commerce in Anspruch nehmen – unter anderem planen und realisieren wir Ihren wirkungsvollen Werbeauftritt mit ebay Kleinanzeigen Plus.

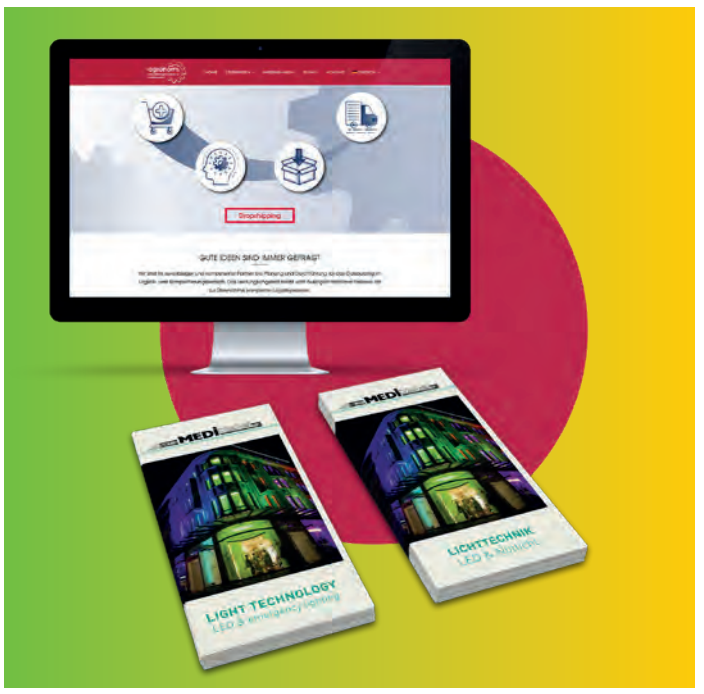
amazon ebay Kleinanzeigen
Steady ebay
KICKSTARTER
INDIEGOGO
99 FUNKEN START NEXT

Wer wirbt?

Industrie

Professionelles Marketing für Wettbewerbs- und Zukunfts-fähigkeit

Industriebetriebe müssen sich gegen scharfen Wettbewerb behaupten – durch professionelles Marketing heben sie sich gegenüber ihren Wettbewerbern ab.



Gesundheit

Neue Kunden und Patienten von Ihren Kompetenzen überzeugen

Gesundheitsdienstleister agieren in einem Wachstumsmarkt – durch professionelles Marketing schaffen Sie Vertrauen und sprechen neue Kunden und Patienten an.

Freizeitanbieter

Digitales Marketing schafft Referenzen

Für nachhaltigen geschäftlichen Erfolg sind Freizeitanbieter darauf angewiesen ständig neue Kunden zu generieren – wirkungsvolles Marketing ist dafür unverzichtbar.

Gemeinden

Attraktiv durch Öffentlichkeitsarbeit und Werbung

Jede Gemeinde ist so einzigartig wie die Menschen, die in ihr leben. Öffentlichkeitsarbeit und Werbung unterstützen Attraktivität und ein positives Image.

Gastronomie

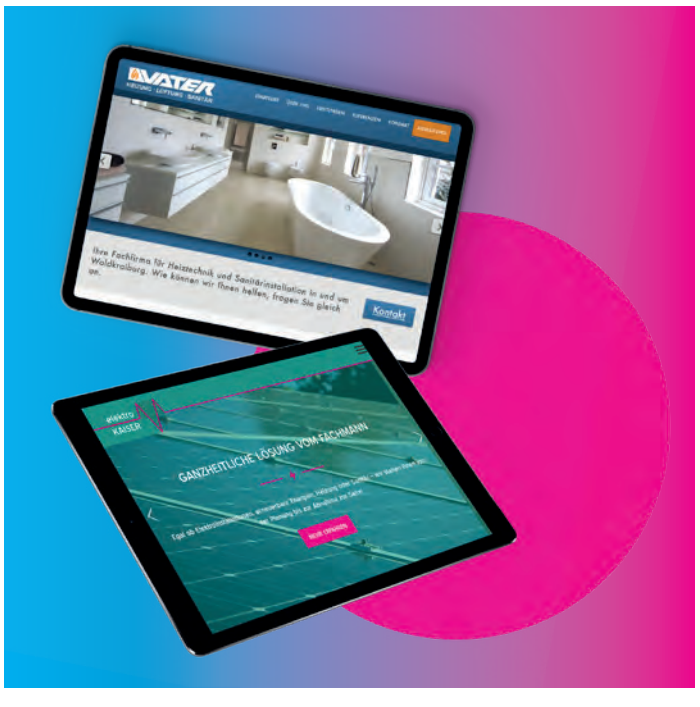
Ihre Gäste durch professionelle Werbung überzeugen

Gastronomen müssen sich in einem scharfen Wettbewerb behaupten. Durch professionelle Werbung stellen sie ihre Einzigartigkeit heraus.

Einzelhandel

Wettbewerbsvorteile durch professionelles Marketing

Durch einen professionellen Marketing-Mix in Online- und Offline-Medien verschaffen sich Einzelhändler Vorteile im Wettbewerb.



Handwerk

Durch digitales Marketing neue Kunden generieren

Handwerker, die aktives Marketing betreiben und dabei auf Digitalisierung setzen, schaffen Wettbewerbsvorteile für ihr Unternehmen.

Was erreichen?

Umsatz steigern

Durch Zielgruppenfokussierung und optimale Sichtbarkeit im Internet

Mit auf Ihre Zielgruppen fokussierter Werbung und optimaler Sichtbarkeit im Internet können Sie die Umsätze Ihres Unternehmens beträchtlich steigern.

Unabhängig von Branche und Unternehmensgröße sind Firmen auf wirkungsvolles Marketing und Werbung angewiesen, um ihre Wettbewerbsposition nachhaltig zu sichern und ihre Umsätze zu steigern. Je nach Geschäftsmodell geben Unternehmen an, dass sie durch zielgruppengerechte Werbung sehr deutliche Umsatzsprünge erreichen können. In der digitalen Ära steht Ihnen dafür neben konventionellen Werbemitteln das gesamte Instrumentarium des Onlinemarketings zur Verfügung.

Mitarbeiter

Corporate Branding und Employer Branding

Auf dem Arbeitsmarkt sind qualifizierte Mitarbeiter hart umkämpft. Die Entwicklung Ihrer Unternehmensmarke und Employer Branding tragen zu Ihrer Attraktivität als Arbeitgeber bei.

Der Fach- und Führungskräftemangel ist seit Jahren ein in den Unternehmen und den Medien intensiv diskutiertes Thema – eine Tatsache ist: Firmen, die sich im „Kampf um die Talente" gut behaupten können, sichern damit ihre Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit.

Um bestehende Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und für Bewerber attraktiv zu sein, ist ebenso wie für Ihre anderen Leistungsangebote ein aktiver Markenaufbau wichtig. Ihre Unternehmensmarke, Ihr Employer Branding und Ihre Produktmarken wirken dabei eng zusammen – gleichzeitig sollten Sie Ihre Unternehmens- und Arbeitgebermarke mit gezielten Strategien entwickeln.

Neukunden generieren

Durch spannende Angebote und Sichtbarkeit im Internet

Neue Kunden erreichen Unternehmen heute vor allem im Internet - eine zielgruppengerechte Marketingstrategie bringt qualifizierten Traffic auf Ihre Seiten.

Für nachhaltiges Wachstum und Expansion sind Unternehmen darauf angewiesen, neue Kunden zu akquirieren – das Internet ist heute das wichtigste Medium dafür. Potenzielle Kunden informieren sich durch Recherchen in den Suchmaschinen, in den sozialen Medien und über digitale Produktbewertungen über Angebote, die sie interessieren können. Wenn Sie es schaffen, sie mit Ihrem digitalen Werbeauftritt und dem Inhalt Ihrer Webseite von den Alleinstellungsmerkmalen Ihres Unternehmens und seiner Leistungen zu überzeugen, haben Sie exzellente Chancen, dass aus zufälligen Seitenbesuchern reale Kunden werden.

Wichtig für die Neukundenakquise ist, dass Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen kennen und Ihre Werbemaßnahmen konsequent daran orientieren. Aspekte sind hier die Auswahl der richtigen Keywords für SEO und Suchmaschinenwerbung, die Auswahl von Kommunikationskanälen, in denen Ihre potenziellen Kunden ohnehin aktiv sind, vor allem aber aktueller, zielgruppenspezifischer und hochwertiger Content, mit dem Sie die Qualität und die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Angebote unterstreichen.

Kundenbindung

Für ein starkes, zukunftsfähiges Geschäft

Eine gute Kundenbindung stärkt Ihr Unternehmen dauerhaft. Durch personalisierte Werbung und fortlaufende Kontakte schaffen Sie die Voraussetzungen für loyale Kunden.

Für die Herstellung einer nachhaltigen Kundenbindung gibt es mehr als einen Grund:

- Der Aufwand für die Neukundengewinnung ist beträchtlich höher als für die Pflege des bestehenden Kundenstamms.
- Sie kennen Ihre Kunden – und Ihre Kunden kennen Sie. Hierdurch sind Sie in der Lage, Kundenbedürfnisse in optimaler Weise zu erfüllen.
- Zufriedene Kunden schaffen für Ihr Unternehmen Referenzen. Empfehlungen bringen Ihnen neue Interessenten und reale Kunden – hiermit sind in der digitalen Ära nicht nur Mund-zu-Mund-Propaganda, sondern auch digitale Empfehlungen gemeint.
- Kunden, die die Qualität Ihrer Angebote und Ihres Service bereits kennen, sind in der Regel auch bereit, dafür einen etwas höheren Preis zu zahlen.
- Eine gute Kundenbindung fördert Cross-Selling- oder Upselling-Verkäufe. Entsprechende Angebote steigern in der Regel auch die Zufriedenheit mit Ihrer Beratungs- und Service-Qualität.

Branding

Nachhaltiger Markenaufbau durch reichweitenstarkes Marketing

Unternehmensangebote entfalten für sich genommen nur geringe Überzeugungskraft – Konsumenten erwarten Marken, die ihnen auch einen ideellen Mehrwert bieten.

Verbraucher bewegen sich in einer Markenwelt, die ihre Kaufentscheidungen nachhaltig beeinflusst. Dabei geht es nicht nur um den unmittelbaren Nutzen, der mit einem Produkt oder einer Dienstleistung verbunden ist, sondern auch um deren ideellen Mehrwert. Überzeugungskraft gewinnen Ihre Marken dann, wenn sie Ihren Kunden auch die Werte Ihres Unternehmens und damit Identifikationsmöglichkeiten vermitteln.

Allerdings kann eine Marke ihre Wirkung nur entfalten, wenn sie einen bestimmten Bekanntheitsgrad erreicht hat. Gründer und kleinere Unternehmen stehen in der Regel vor der Aufgabe, ihre Marken erst einmal bekannt zu machen. Das Internet ist das optimale Medium dafür. Mit zielgruppengerechtem und professionell gestaltetem digitalen Marketing erzielen Sie hohe Reichweiten. Alternativ haben Sie damit die Möglichkeit, regionale und lokale Kundengruppen zielgerichtet anzusprechen.

Veranstaltungen

Eventmarketing mit art2media

Eventmarketing ist ein sehr effizientes Marketinginstrument, mit denen Sie die jeweilige Zielgruppe persönlich und direkt erreichen.

Eventmarketing ist eine spezielle Form des Marketings – Firmen organisieren Veranstaltungen für ihre Kunden, Geschäftspartner oder andere Ziel- und Interessengruppen, die für das Unternehmen von Bedeutung sind. Hiermit schärfen sie ihr Markenprofil – die Zielrichtung dabei können Produktmarken, aber auch die Unternehmens- oder Arbeitgebermarke sein. Ebenso trägt Eventmarketing zum Reputationsaufbau des Unternehmens bei. Je nach Charakter der Veranstaltung kann ein weiteres Ziel auch darin bestehen, direkte Umsätze zu generieren.

Vermarktet werden im Rahmen des Eventmarketings Veranstaltungen, auf denen die anvisierten Zielgruppen in einer lockeren und zum Teil informellen Atmosphäre zusammenkommen. Bei den zu vermarktenden Events kann es sich um kulturelle Angebote wie Konzerte oder Sportveranstaltungen, Sponsoring-Veranstaltungen, einen Messeauftritt und andere Formate handeln. Erreichen wollen die Veranstalter damit vier grundlegende Ziele:

- Informationen vermitteln
- Emotionen erzeugen
- Aktionen initiieren
- Motivation begründen

Mühldorfer Wahlkampf

Wir haben Michael Hetzl mit den Unabhängigen Mühldorfern zum Wahlsieg begleitet!

Wer die Wahl hat...
...hat mit uns NICHT die Qual.

Unter dem Hashtag #UMdenken2020 unterstützten wir den Wahlkampf der UM mit diversen Maßnahmen. Von Riesenplakaten über Merchandising, von Social Media Posts bis zur Fotogestaltung der Wahlplakate, von der Gestaltung der Broschüren bis zur Webseitenerstellung wurden alle verfügbaren Marketingkanäle für einen erfolgreichen Wahlkampf genutzt.

Schön, dass wir Teil eines erfolgreichen Teams sein durften, denn Michael Hetzl wurde zum neuen Mühldorfer Bürgermeister gewählt und die Unabhängigen Mühldorfer konnten die Anzahl ihrer Sitze im Stadtrat erhöhen.

Hier gehts zur Website: www.unabhaengige-muehldorfer.de

#UMdenken

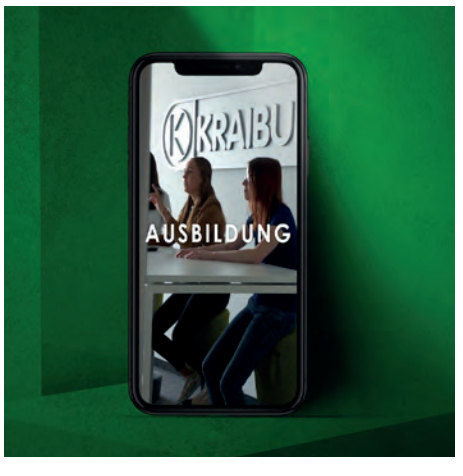
Gummiwerk KRAIBURG

Spaß in der Ausbildung

Das Fotoshooting war sowohl für die Azubis des Gummiwerk KRAIBURG als auch für uns ungezwungen und lustig – und das sieht man auf den Fotos der Ausbildungskampagne!

Bunte Farben, strahlende Gesichter und ein modernes Design sorgen von nun an für viele motivierte Bewerbungen im Gummiwerk. Die Werbemaßnahme umfasste neben Shooting und Fotobearbeitung auch große Plakate sowie kurze Ausbildungsvideos.

Die Videos wurden an den jeweiligen Arbeitsplätzen der jungen Mitarbeiter gedreht und bei uns in der Agentur zu informativen sowie optisch sehr ansprechenden Videos geschnitten und bearbeitet.



Hövels Busbetrieb

Neukunde aus Trostberg

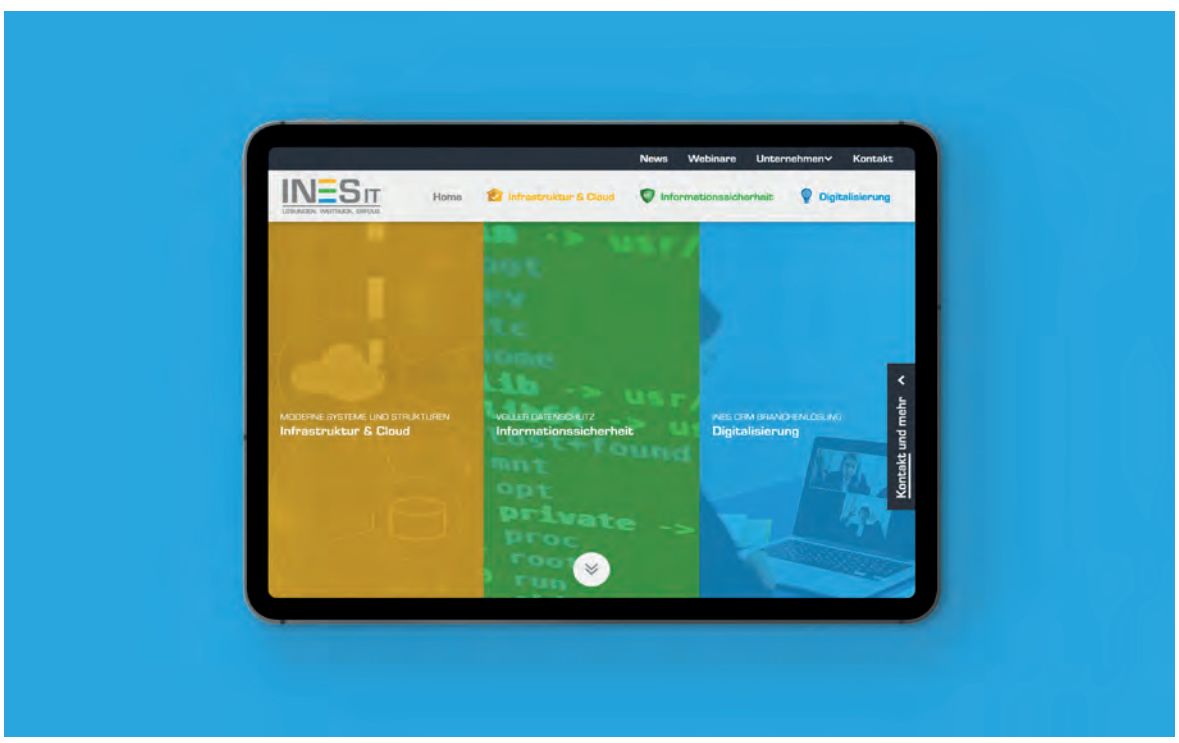
Wir freuen uns die Hövels GmbH als unseren Kunden begrüßen zu dürfen. Mitte des Jahres 2020 kam die Geschäftsführung auf uns zu. Nach dem Kennenlernen und der Angebotserstellung konnten wir dann mit den neuen Projekten beginnen.

Zum einen gestalteten wir das Reiseprogramm für 2021 – ein 12-seitiger DIN-lang-Flyer mit allen notwendigen Infos, so dass der direkten Buchung des Ausfluges oder des Urlaubes nichts mehr im Wege steht. Das Design ist modern und freundlich und das bestehende Logo wurde harmonisch integriert.

Weiter geht es demnächst mit einer neuen Website – Wir freuen uns riesig darauf!

INES IT

Lösungen.
Weitblick.
Erfolg.



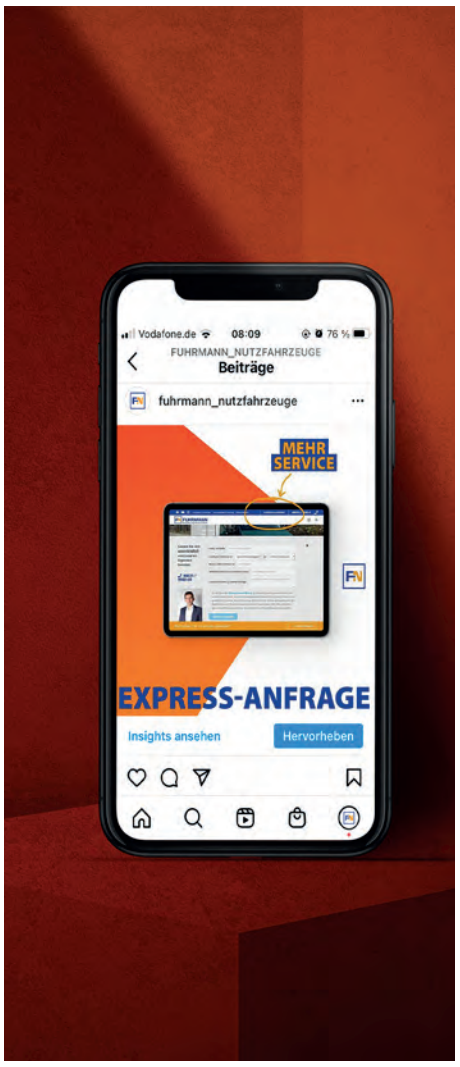
Das Design des erfolgreichen Unternehmens erhielt von uns einen umfassenden Rebrush. Im Zuge der Umstrukturierung der Firma gestalteten wir ein neues Logo- und Farbleitkonzept, das wir mit einem umfassenden Styleguide ausbauten. Layoutbeispiele von Flyer, Plakaten und weiteren Werbemitteln gelten als Gestaltungsvorgabe, um einen einheitlichen Auftritt des Unternehmens gewährleisten zu können.

Ein „state-of-the-art"-Internetauftritt ist für ein IT-Unternehmen natürlich Pflicht. In enger Abstimmung mit dem Kunden haben wir ein modernes responsives Design erstellt, das ein professionelles Erscheinungsbild mit schicken Animationen verbindet. Verschiedene Bereiche sind durch das Farbleitsystem leicht zu erkennen. Wir freuen uns bereits darauf, die Website noch weiter auszubauen.

Die Seite wird bereits vom Kunden selbst durch Newseinträge ergänzt, außerdem werden mit unseren Vorlagen regelmäßig Newsletter zu verschiedenen IT-Themen verschickt.

INES IT
LÖSUNGEN. WEITBLICK. ERFOLG.

Fuhrmann Nutzfahrzeuge

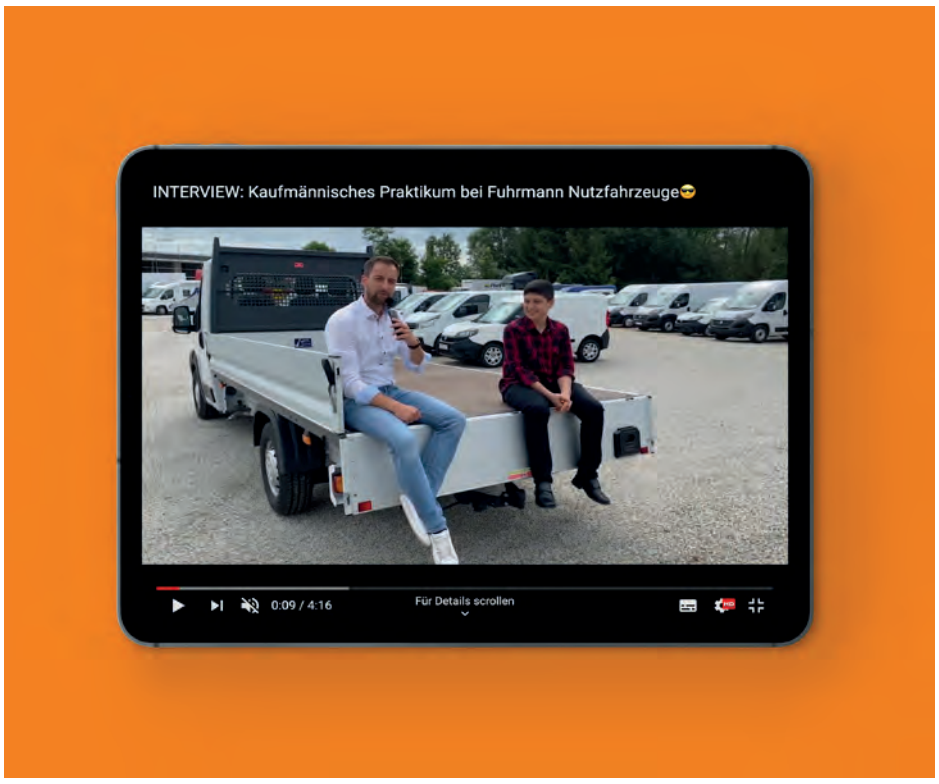


Full-Service + Innovationen

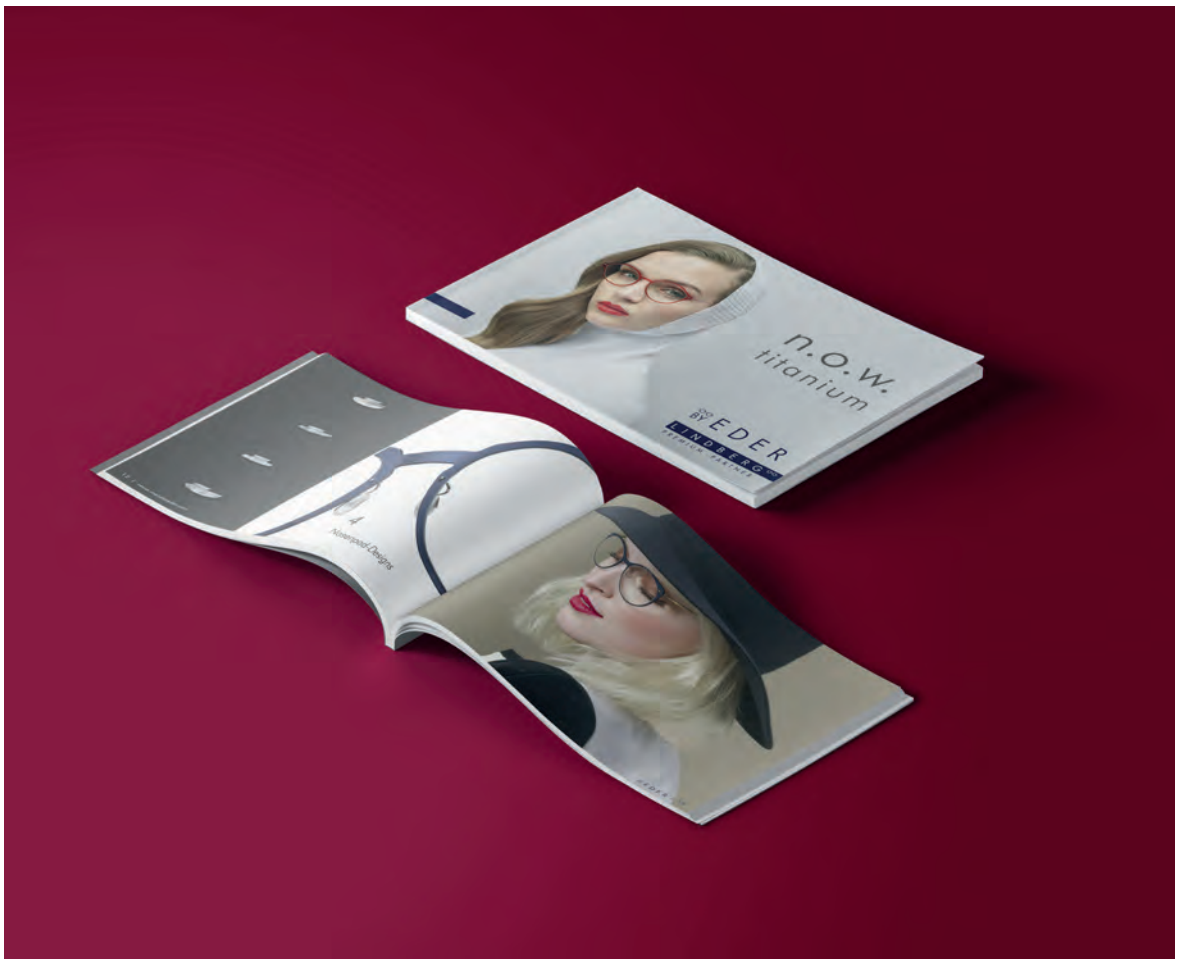
Wie jedes Jahr haben wir auch heuer viele einzigartige Projekte mit Fuhrmann Nutzfahrzeuge umgesetzt. Mittelpunkt der Werbekampagnen waren hierbei Videos für den Online-Bereich – ganz im Trend der neuen Medien und Social Media. Inhalte waren neue Aktionen, Fahrzeugvorstellungen oder auch neue Serviceleistungen des Unternehmens. Mit viel Elan und Freude filmten wir vor Ort in Erharting oder erhielten das Rohmaterial direkt vom Kunden, das wir dann in Form brachten und auf sämtlichen Online-Kanälen wie YouTube, Instagram, Facebook, Google und der eigenen Website veröffentlichten.

Die Mischung machts! Neben den modernen Video-Maßnahmen wurde nicht auf die herkömmlichen Printmedien verzichtet, sodass wir Zeitungsanzeigen und Mailings gestalteten.

Wir freuen uns jedes Mal auf neue spannende Projekte und Ideen aus der innovativen Nutzfahrzeuge Service GmbH aus Erharting.



BY EDER

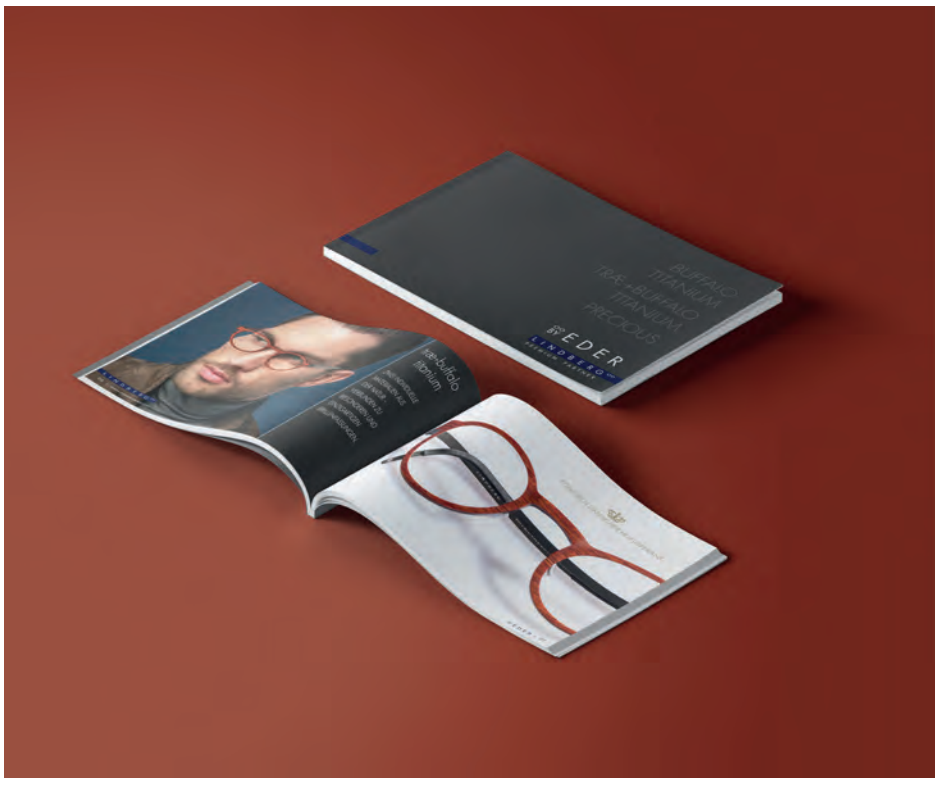


Eleganz.
Qualität.
Vielfalt.

Unser langjähriger Kunde BY EDER ist stets auf höchste Qualität bedacht, was sich im Online- und Offlinebereich deutlich zeigt. Die Vielfalt der hochwertigen LINDBERG Modelle wird auf der Website in Form von technisch erstklassigen Konfiguratoren gezeigt – offline werden sie in umfangreichen Broschüren präsentiert.

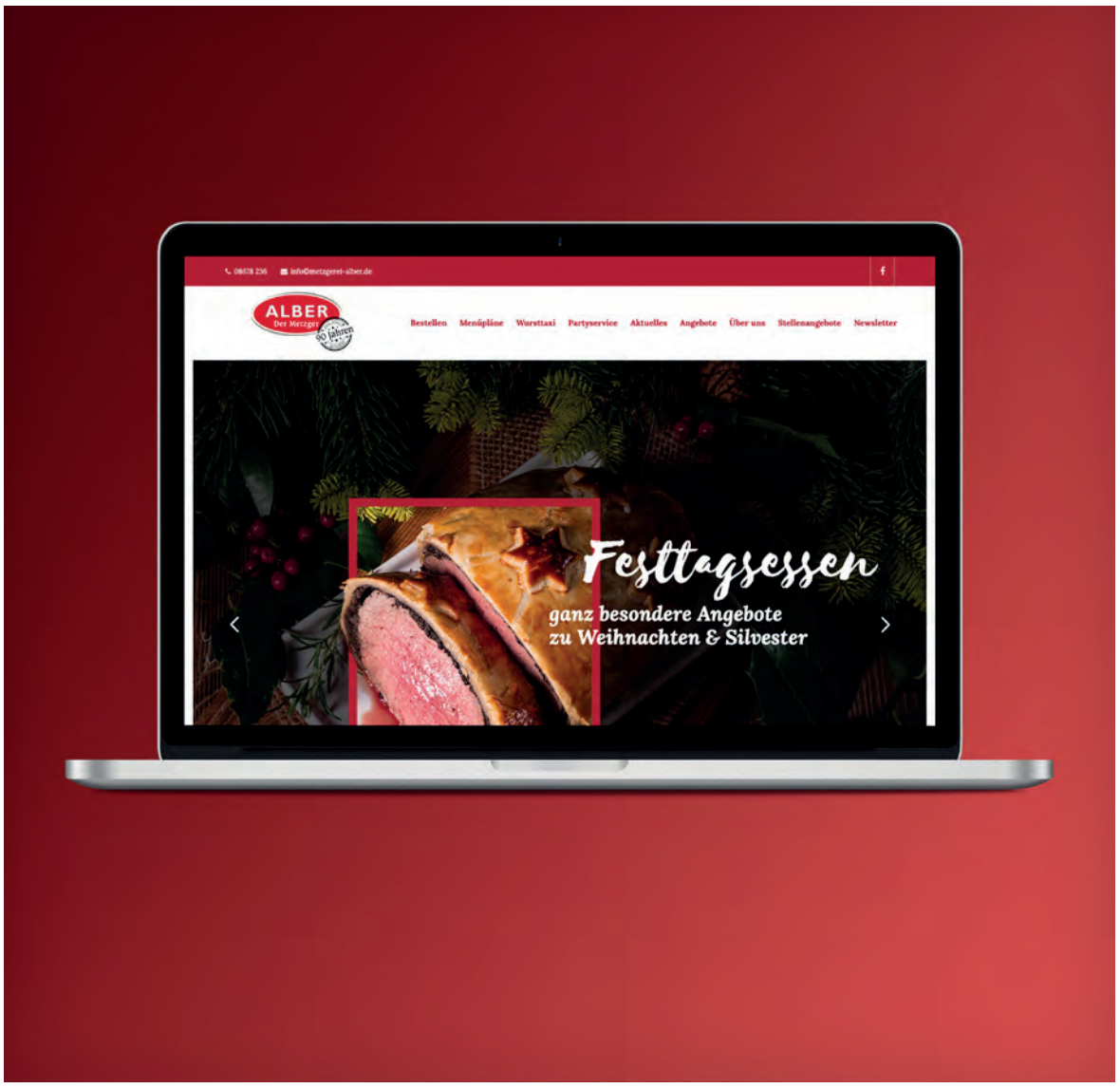
In den letzten Jahren entstanden bereits Kataloge für die exklusive „Precious Kollektion" sowie für die Linie „n.o.w. titanium". Für die kleinsten LINDBERG und Optik Meister Eder Fans findet man die richtige Brille im KIDS Katalog.

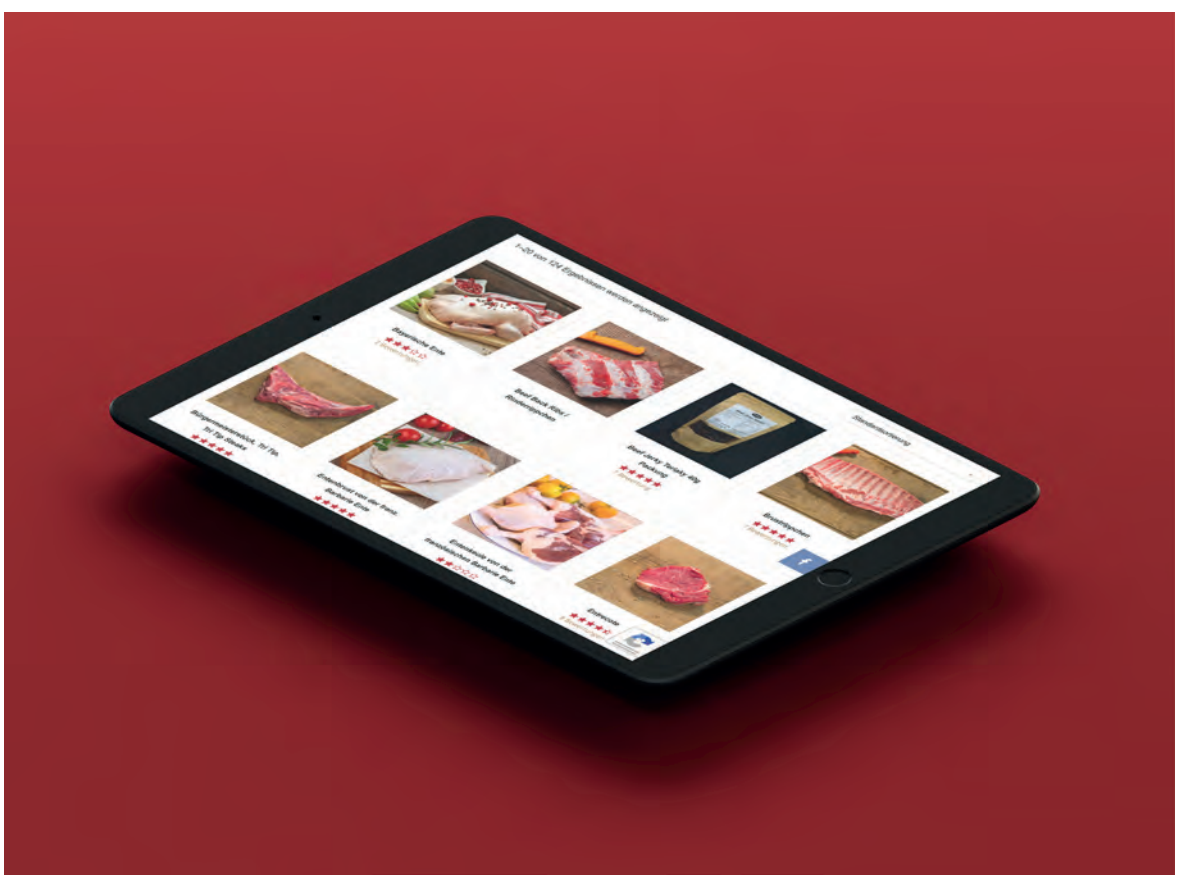
Zurzeit ist eine weitere Broschüre in Planung und Bearbeitung: Die besondere Kollektion „air titanium rim" wird mit hochklassigen Fotos und informativen Details ausgeschmückt.



Metzgerei Alber

Der 2014 von uns erstellte Onlineshop der Metzgerei Alber wurde in den letzten Jahren sehr erfolgreich. 2019 haben wir begonnen den inzwischen veralteten Shop zu erneuern und entwickelten verschiedenste neue Funktionen für Nutzer und Betreiber. Nach mehreren Monaten Entwicklungszeit konnten wir den Shop 2020 live stellen. Der Relaunch hat sich gelohnt, unser Kunde konnte von der besseren Usability und Suchmaschinenplatzierungen, mehr Traffic und ein darauffolgendes Umsatzplus profitieren.





Optimierung.

Relaunch.

Userbility.

Traffic.

Suchmaschinen.

Umsatzplus.

Werbeanzeigen skalieren

Werbeanzeigen skalieren – perfekt für Ihr Umsatzplus!

Haben Sie auch schon einmal mit dem Begriff „Skalierung" Bekanntschaft gemacht? Skalierung gibt es in unterschiedlichen Einsatzfeldern. Im Bereich Werbung dient sie dazu, Ihr Marketing zu perfektionieren. Wir von art2media sind Profis für die Skalierung von Werbeanzeigen. Das Wichtigste zu dieser Methode haben wir für Sie in diesem kompakten Überblick zusammengestellt.

Skalieren für mehr Umsatz

Bei Werbeanzeigen können Performanceoptimierung und Skalierung ein erfreuliches Umsatzplus generieren. Skalierung macht Ihr Advertisement profitabler, indem Schwerpunkte fokussiert werden. Verkäufe und Leads sind dafür wichtige Beispiele. Durch Analysieren des Verhaltens potenzieller Interessenten kann die Werbung passgenau gestaltet werden.

Professionelle Werbeanzeigen mit A/B-Tests

Bei der Skalierung (und somit Optimierung) von Werbeanzeigen überprüfen wir mit kompetenten Tests das ABC der Werbeeffizienz vom Anzeigenformat bis zur Zielgruppe. Die Werbeanzeigen, die mit der höchsten Effizienz punkten, werden tatsächlich eingesetzt - und zwar bei der Zielgruppe, bei der das meiste Interesse bestehen dürfte.

Die Hauptphasen der Skalierung sind also

- Tracking
- Testing
- Auswertung
- Anzeigenschaltung

Basis für die Skalierung ist immer das von Ihnen definierte Budget. Dieses wird mit der wichtigen Kennzahl des ROI (Return of Investment) exakt geprüft und bedarfsgerecht angepasst. Als besonders wirksam hat sich diese Methode bei Onlineshops sowie bei der Leadgenerierung bewährt.

Optimales Verhältnis von Kosten und Nutzen

Zugegeben: Eine Kampagne mit dem Ziel professioneller Skalierung ist in der Umsetzung aufwendiger. In der Regel – das beweisen zahlreiche Werbebeziehungsweise Umsatzerfolge – ist sie aber auch messbar effektiver. Wichtig ist natürlich die Professionalität bei Planung und Umsetzung. Wir von art2media nutzen hochwertige Techniken für die Skalierung, unter anderem Facebook-Pixel, Conversions-Tracking und Heatmaps.

Jetzt Umsätze skalieren!

Nutzen Sie unsere kostenlose und unverbindliche Erstberatung zum Thema Skalierung von Werbeanzeigen für mehr Umsatz.

Vereinfachtes Vorgehen einer Skalierungskampagne für Onlineshops

Info:

ROAS = Return on Ad Spend

Wichtigste Kennzahl, der ROAS zeigt wie viel € Umsatz pro 1 € Werbeausgaben erwirtschaftet wurden.

Beispiel:

1.000 € Werbeausgaben / 27,22 ROAS
= 27.220 € erreichter Umsatz

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	— Kauf	— Pro Kauf	—	—	—

Phase 1: Testkampagne mit A/B Tests von Zielgruppen und Werbeanzeigen (ROAS ist erstmal unrelevant)

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	3 Käufe	41,31 € Pro Kauf	441	3	0,77

Phase 2: Sieger aus Phase 1 verwenden um „Pixel“ weiter zu trainieren

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	17 Käufe	5,88 € Pro Kauf	495	17	9,30

Phase 3: „Lookalike“ durch Ergebnisse der ersten Phasen aufbauen

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	347 Käufe	2,62 € Pro Kauf	4.447	347	21,25

Phase 4: Parallel zu Phase 3 sanfte Bugdeterhöhung bis maximaler ROIS erreicht ist

Phase 5: „Lookalike“ starten um weitere relevante Zielgruppen zu erreichen

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	441 Käufe	3,07 € Pro Kauf	4.537	441	27,22

Phase 6: Sanfte Budgeterhöhung der Lookalike bis maximaler ROI erreicht ist

Phase 7: Tägliche Kontrolle von ROIS und Anzeigenrelevanz bewerten

Kampagnenname	Ergebnisse	Kosten pro Ergebnis	Link-Klicks	Website-Käufe	ROAS (Return on Ad Spend) für Käufe
[redacted]	13 Käufe	7,18 € Pro Kauf	72	13	8,25

Phase 8: Kampagne auf weitere Länder ausweiten, bei Phase 2 beginnen

Phase 9: Sobald ROAS sinkt und unwirtschaftlich wird, erneut bei Phase 1 beginnen

Das Team

Dieter Galambos

CEO

Creative Direction • Web-Engineering

08638 203 36 42

d.galambos@art2media.com

Alex Heuberger

CEO

Online Marketing • Photographer

08638 203 36 41

a.heuberger@art2media.com

Jessica Auer

Design & Visualization

Digital- & Printmedia

08638 203 59 70

j.auer@art2media.com

Marcus Heuss

Sales- & Accountmanagement

Visualization

08638 203 59 25

m.heuss@art2media.com

Christopher Pichlmaier

Online Marketing

Web-Development

08638 203 59 19
c.pichlmaier@art2media.com

Simon Sick

Web-Development

3D-Animation

08638 203 64 74
s.sick@art2media.com

Carsten Jaksch

Web-Engineering

Web-Development

08638 203 59 19
c.jaksch@art2media.com

JETZT BEWERBEN!

Dein Name

OPERATING

WEB-DESIGN

Wir brauchen Unterstützung!

Bewirb dich noch heute und komm ins

innovative und junge Team von art2media!

Bis bald ;)

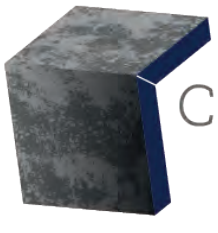
XX

art2media
Spielwiese

BANNER KING

Banner, Folien & Co.

www.banner-king.de



CONCRETELAB
KLARE LINIE. ECHTES DESIGN.

Beton-Möbel

www.concretelab.de

GARTEN BERGER
DEIN. NEUES. GRÜN.

Garten-zubehör

www.gartenberger.de

WOHN BERGER
SCHÖNES FÜR DEIN ZUHAUSE.

Möbel, Deko & Co.

www.wohnberger.de

KLEIN UND FRECH

Kinder-kleidung, Spielzeug & Co.

www.kleinundfrech.de

xx

PRINTBRO

Banner, Folien
& Co.

www.printbro.de

SCHOTTERBERG
DEINE ONLINE-KIESGRUBE

Steine, Kies
& Co.

www.schotterberg.de

myfence.de
Roll die Hecke

Banner mit
Naturmotiven

www.myfence.de

SPORTZUP
LIVE UP YOUR LIFE, HEALTHY!

Nahrungsergänzungs-
mittel, Sportzubehör
& Co.

www.sportzup.de

Mimi LIEBT Rex
RUND UM DEIN HAUSTIER

Tiernahrung,
Zubehör & Co.

www.mimiliebtrex.de

Auf unserer art2media Spielwiese können wir uns voll austoben! Mit all unseren Shops bilden wir uns selbst stetig weiter und bleiben technisch auf dem allerneuesten Stand.

**Wie Sie sehen,
bedienen wir
sämtliche Branchen.**

art2media
Kreativagentur

Findet uns

art2media Kreativagentur OHG

Berliner Str. 15

84478 Waldkraiburg

Kontaktiert uns

Telefon: 08638 203 36 41

Fax: 08638 203 36 43

E-Mail: kontakt@art2media.com

www.art2media.com