



Vækst gennem **digital** indsigt



Skal vi ses?

Der er masser af fremragende indhold på nettet. Desværre er der også en rigtig stor del af det, som ikke rammer der, hvor det skal. Derfor er det vigtigt at indstille det digitale sigtekorn rigtigt. Med Conversio får du en digital partner, som spotter din målgruppe og hjælper dig med at ramme den der, hvor det giver mest mening.

Vi skaber digital synlighed for dit brand ved at løse den tekniske og analytiske opgave med at få dit indhold og budskab ud på alle relevante kanaler. Og har du ikke det rigtige indhold endnu, så hjælper vi dig med at skabe det gennem en kombination af indsigt, strategi og kreativitet. Det afhænger helt af dit konkrete behov.

Lad os give dig et **overblik**

Conversio beskæftiger sig med digital marketing. Det betyder i forholdsvis korte træk, at vi hjælper dig med at eksponere dine budskaber på internettet. Det gør vi gennem en række digitale værktøjer samt nogle ekstremt kompetente medarbejdere, som kender alle de tekniske og kreative løsninger, der i sidste ende er med til at give din virksomhed digital værdi.

Som udgangspunkt har vi en række ydelser, som du alt efter behov kan benytte dig af. Rigtig meget af det er superkedeligt for de fleste. Men for de mest nørdede af vores medarbejdere er der intet, der er mere interessant og udfordrende. Det betyder nemlig, at dine onlineaktiviteter håndteres af en række eksperter, der hele tiden er i stand til at tænke både hurtigt og langsigtet i en digital verden, som er under konstant forandring.

Vi giver dig her et enkelt overblik over vores ydelser. Herefter kan du bladre videre og se, hvordan vores arbejde rent faktisk har gjort en forskel for vores kunder.

Søgemaskineoptimering

For at finde den bedst mulige løsning til dig, starter ethvert forløb med indledende analyser som fx teknisk analyse, søgeordsidentifikation og linkanalyse. Herefter igangsættes processen med at få din virksomhed til at rykke forbi konkurrenterne på søgemaskinerne gennem de rette ord og sætninger.

Google Ads

Sørg for at dine potentielle kunder ser dig, når de søger aktivt efter dit produkt eller service. Google Ads giver dig en helt unik mulighed for at være på pletten i Googles søgeresultater, så du ikke går glip af vigtig trafik. Uanset om dit fokus er branding, trafik eller salg, så er Google Ads et ekstremt effektivt værktøj til at synliggøre din virksomhed, hvor man hurtigt kan måle på performance og lave de nødvendige optimeringer for at skabe de gode resultater.

Digital strategi

Vi hjælper dig med at udarbejde en målrettet digital strategi, der omfatter hele din online markedsføringsindsats i forhold til dine KPI'er. Du får tilknyttet en specialist, som hjælper dig med at prioritere indsatser, opstille mål, få indsigt i data, og som sørger for at udarbejde en plan for eksekvering. På den måde bliver strategien håndgribelig og overskuelig at implementere, og du vil aldrig være i tvivl om, i hvilken retning du bør gå.

Content

Vi sparrer gerne med dig om indholdet på dit website samt din digitale markedsføring. Vi har et kompetent team af content-specialister, der kan udarbejde målrettet kreativt indhold, som styrker din markedskommunikation og dit brand. Vi sørger for, at indholdet altid er SEO-venligt, men også for, at det er relevant, underholdende og troværdigt i form af velskrevne tekster, kreative koncepter og filmproduktion.

Sociale medier

Med Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn og mange andre sociale medier har du mulighed for at nå din målgruppe lige der, hvor den færdes. Flere sociale medier giver dig mulighed for målgruppesegmentering, interaktion, deling og stærk eksponering samt helt konkrete målbare resultater. Vi hjælper dig med både strategi, indhold, eksekvering, effektmåling samt viden om nye medier, trends og teknikaliteter.

E-mailmarketing

Mange glemmer korrespondancens magt, når det handler om digital markedsføring. E-mailmarketing er nemlig stadig den mest effektive form for markedsføring, når du har indtjening for øje. Med det rette mix af kommunikation, spændende indhold og tilbud, kan du få omsætningen til at stige mærkbart. Vi hjælper dig med at opsætte, eksekvere og vedligeholde din e-mailmarketing.

Marketing automation

Få adgang til den moderne sælgers automatiserede alt-i-én værktøjskasse. I korte træk handler det om at sætte alle dine marketingaktiviteter på autopilot og gøre det hele lidt smartere og mindre manuelt. Vi rådgiver dig ud fra dit behov og hjælper dig med at finde den løsning og det system, der passer bedst til din forretning.

118%

Vækst i omsætning med målrettet SEO-forløb.

NYKILDE

68%

Stigning i organisk trafik på baggrund af en grundig SEO-analyse.

CAMPINGUDSTYR

167%

Stigning i omsætning det første år gennem Google Ads.

ZEDERKOF

94%

Stigning i omsætning de første 6 mdr. pga. optimering af Google Ads.

NORDISK STORKØKKEN

372%

Vækst af direkte trafik og 37% flere kliks.

KINNAN

166%

Stigning i omsætning gennem Google Ads.

KROPSFORM

Digital marketing-strategi skabte en markedsleder

CASE: FRUGTKURVEN

FrugtKurven er i dag Danmarks førende udbyder af frugtordninger til virksomheder. Det er der er en klar digital årsag til, da SEO og Google Ads har været kodeordene for effektiv vækst. FrugtKurven var oprindeligt en af pionererne på det danske marked for frugtordninger, men øget digital konkurrence på markedet har været en udfordring i forhold til øget vækst.

En klar målsætning blev nået

Målsætningen for samarbejdet med Conversio var, at FrugtKurven skulle være markedsleder i forhold til både antal ordrer og volumen. Produkterne, der skulle være med til at vækste FrugtKurven, var Google Ads, som der allerede blev anvendt, men ikke optimalt. Hele hjemmesiden skulle desuden søgemaskineoptimeres, så kunder oftest muligt blev ramt af frugtKurven.dk ved organiske søgninger. FrugtKurven opnåede exceptionelt gode resultater i forbindelse med SEO-forløbet hos Conversio. De organiske sider pr. session steg bl.a. med hele 61,34%, deres organiske gennemsnitlige sessionsvarighed steg med 71,47%, og de organiske sidevisninger steg med godt og vel 42%.

Efterfølgende blev hele Google Ads-kontoen løbet igennem, der blev optimeret i indstillinger, oprettet nye kampagner, annoncegrupper og annoncer med nye budskaber. Retargeting blev en integreret del af kommunikationen, som derigennem henvender sig meget direkte til de brugere, som tidligere har besøgt FrugtKurven.dk.

Ekstra turbo på væksten

Fokus var dog størst på Google Shopping, hvilket ikke tidligere var benyttet. Det sikrede FrugtKurven.dk en stor konkurrencemæssig fordel i forhold til konkurrenterne, som på det tidspunkt endnu ikke var til stede i Google Shopping. Resultatet var en hurtig stigning i trafik og konkret vækst i kunder. For at sætte ekstra turbo på væksten var næste skridt at øge brand awareness ved hjælp af Display Ads og YouTube Ads. Samtidig skabte Facebook og LinkedIn-kampagner en digital omnichannel-eksekvering.

Foruden de gode resultater i placeringerne og på de organiske sider har der også været øget opmærksomhed på optimeringer på FrugtKurvens site, hvor hastighed og brugervenlighed har været to fokuspunkter.

I takt med at hastigheden på sitet er steget, er der også blevet tilpasset andre ting, så brugervenligheden er blevet forøget. Den gode brugervenlighed gør det nemt for kunderne at klikke sig rundt på sitet, uden at de skal vente på loadende landingssider eller kigge på dårligt design.

”Vores samarbejde med Conversio har fra start været præget af aldrig at stille sig tilfreds med best practices, men kontinuerligt at arbejde mod styrkelse af alle aspekter af vores brand, site og brugernes købsrejse. Vi havde ikke forestillet os, at sådanne massive stigninger og forbedringer var muligt. Via vores fælles indsats for at skabe kampagner, tekster og stræben efter markedsdominans er FrugtKurven blevet til den mest synlige på tværs af alle vores mange søgeord.”

Lasse Dahlerup
Salgs- og marketingchef hos FrugtKurven

Den lige vej til kundens bevidsthed

CASE: COLOPLAST

Coloplast er en af verdens førende producenter af stomi-poser, katetre og andre hjælpemidler, der skaber livskvalitet for mennesker i svære og ofte sårbare situationer. Derfor har Coloplast også en masse relevante og vigtige historier samt andet indhold på deres website, som er henvendt til en målgruppe, der både består af sundhedssektoren og slutbrugere. Conversio blev valgt til at gennemgå Coloplasts website for at optimere indholdet og ikke mindst de ord, som udgjorde søgekriterierne på Google og andre søgemaskiner. Det betyder, at historierne i dag når endnu flere mennesker med interesse i Coloplasts produkter.

Løbende input til strategi

I forhold til markedsføring er digital tilstedeværelse et væsentligt succeskriterie for en international aktør som Coloplast. Det opnås gennem et målrettet fokus på søgeord samt en tilbundsgående analyse af søgeord og kunders digitale adfærd. Derudover har det været vigtigt at analysere Coloplasts website for at vurdere, om det har været teknisk muligt at skabe sammenhæng mellem søgeord og eksponering. Herefter er der udarbejdet en SEO-plan, hvor der er taget højde for både direkte og mere indirekte søgekriterier. Det vil sige, at der ud over de oplagte produkter også er arbejdet med søgeord, der relaterer sig til f.eks. sygdomme, symptomer og situationer.

Før samarbejdet med Conversio var der ikke udarbejdet en gennemført strategi eller struktur for søgeord, hvilket medvirkede til, at Coloplast ikke nødvendigvis var top-of-mind hos hverken kunder eller slutbrugere i forbindelse med søgninger på nettet. Det er der siden blevet rettet op på, så elementer som pålidelig ekspertviden, troværdig information og gratis vareprøvebestilling har gjort det muligt for Coloplast

at skille sig ud på et internationalt marked.

Sideløbende med content-udvikling har der været fokus på at opretholde virksomhedens topplaceringer på udvalgte søgeord ved bestemte landingssider og dermed sikre Coloplast en top-op-mind-bevidsthed. Der er således stort potentiale for yderligere optimering af performance på tværs af globale domæner.

”Conversio har været en aktiv og professionel samarbejdspartner i vores SEO-arbejde og bestræbelse efter bedre placeringer på Google. Conversio holder ord og lever op til deres egne værdier som kundetilfredshed, gennemsigtighed og fokus på konvertering”.

Thomas Skov Simonsen
Attraction Marketing Manager

Brandeffekten kom lige til tiden

CASE: URHANDLEREN

Som forhandler af eksklusive ure fra Rolex, Omega, Breitling, IWC og Hublot skiller UrHandleren sig ud fra mange andre detail-handlere. Et ur til over 70.000 kr. købes typisk efter længere tids overvejelser og ikke bare med et hurtigt klik. Hele kunderejsen skal være eksklusiv, så UrHandleren har fysiske lokationer i København og Aarhus samt personlig levering lige til døren. Derfor har det heller ikke været UrHandlerens strategi at skabe trafik med slag-tilbud eller rabatter. Men hvordan skaber man så købelyst gennem Google Ads?

Gør brandet top-of-mind

Målet for UrHandleren var at finde en tilgang for displayannoncering, hvor man kunne øge brandkendskabet og øge potentialet for retargeting, som er bannerreklamer, der følger brugeren uden at sprænge budgettet. Kort fortalt er displayannoncering bannerreklamer, som kan målrettes konkrete målgrupper og analyseres via klik og konverteringer. Da der ikke var nogen foregående kampagner at sammenligne med, blev der fokuseret på de overordnede resultater, som var nemme at se, når man sammenlignede afrapporteringer.

Markedsleder gennem fokuseret digital indsats

Visninger og brandkendskab var de primære mål, og dette blev nået med en ganske enkelt imponerende stigning på 6.071,06% på antal visninger på Google Ads. Der var også mærkbare forandringer med en stigning på 144,16% i antal klik samt en konverteringsrate, der steg 80,63%. Alle disse faktorer havde en positiv indflydelse på antallet af konverteringer med en stigning på 342,43%, hvilket har haft en yderst gavnlig effekt på omsætningen. Aktiviteterne blev struktureret således, at der blev lavet specifikke kampagner for fx tilmeldinger til nyhedsbrev, generel branding, specifik

produktbranding, retargeting etc. for at kunne målrette mere specifikt.

På baggrund af research blev den primære målgruppe defineret gennem målinger af søgeord og emneord samt analyse af konkurrenternes websites. Dette sikrede en bred og effektiv brandingkampagne, som har gjort UrHandleren til markedsleder i et eksklusivt segment med hård konkurrence. Det er altså ikke kun ”almindelige” webshops, som kan få stort udbytte via Google Ads. Eksklusive brands kan i høj grad også skabe solide resultater og vækst for forretningen ved hjælp af en fokuseret og gennearbejdet digital strategi.

”Det er konstant lykkedes Conversio at implementere vores strategi online. Denne proces er sket på baggrund af deres store faglige kompetencer i kombination med en udmærket forståelse for vores forretning. Samarbejdet er resulteret i en enorm vækst for vores virksomhed og har gjort os markedsledende i Danmark.”

Daniel Nielsen
Adm. direktør hos UrHandleren

Kunde: Kinnan

Landsdækkende forhandler af varmepumper

”Hos Conversio er jeg blevet mødt af et hus fuld af samarbejdsvillige konsulenter, som er dygtige til at sparre, inspirere og give mig det rette indblik i udviklingen af vores online strategi samt levere forståelig data, som jeg kan bruge i vores forretning. Vores manglende interesse i online – der tidligere blev opfattet som et slags nødvendigt onde – er nu blevet uundværlig indsigt og udvikling for Kinnan i samarbejde med Conversio.”

Jesper Holm

Adm. direktør hos Kinnan

Kunde: Nordisk Storkøkken

Produkter til kantiner og storkøkkener

„Conversio var forståelige, tålmodige og overbevisende. De sagde: ”Giv os 3 måneder til at bevise, hvad vi kan, og så kan vi tage den derfra.” Jeg var 100 % overbevist efter de 3 måneder. De følger op en gang i måneden med en rapport og forklarer, hvad der sker i rapporten. Conversio er gode til at holde kunden i hånden hele vejen – de er med fra start til slut. Det har betydet, at jeg er hands off. Jeg skal ikke koncentrere mig om Google Ads eller markedsføring længere. Conversio peger ud, hvad der er vigtigt, og hvad der skal gøres. Nu skal jeg koncentrere mig om det, jeg er god til.“

Steffan Helms

Ejer af Nordisk Storkøkken

Kunde: Zederkof

Leverandør af møbler til virksomheder

”Vi har en rigtig god kontakt med Conversio. Vi har fået udarbejdet et rapporteringssystem, som gør det overskueligt for mig at finde nøgletal og finde ud af, hvordan det går. Det har givet mig et bedre overblik over min online markedsføring. Derfor er det også blevet lettere for mig at have med det at gøre. Resultaterne af vores samarbejde har betydet, at vi forbliver kunder hos Conversio. Det er professionelt, og jeg kan godt lide, at man kan tale med en fast kontaktperson, men også med dem, der har fingrene i det, og som sidder og laver arbejdet.”

Peter Rekvad

Marketingschef hos Zederkof

Conversio
Hermudsvej 18C
8230 Åbyhøj
+45 70 666 500
hello@conversio.dk
conversio.dk

Vil du vide mere om, hvad vi kan gøre for din virksomhed?

På conversio.dk finder du masser af relevant viden og information om de ydelser, vi tilbyder virksomheder inden for digital marketing. Websitet fører dig igennem en lang række emner, som kan være relevante for din virksomheds videre færd mod digital succes.

Blogunivers

Her tager vi konstant nye emner op og uddyber dem mere tilbundsående. Det kan fx være emner som digitalt content, sociale medier, e-handel, Google Analytics, e-mailmarkedsføring og selvfølgelig søgemaskineoptimering. Vi bestræber os på at publicere mindst et nyt indlæg hver uge.

Cases

Du får adgang til interessante businesscases, som enkelt fortæller, hvilke fordele vores kunder har oplevet i samarbejdet med os. Derudover er der også helt konkrete resultater og tal, som er med til at dokumentere vores indsats. Vi beskæftiger os med et væld af forskellige brancher, så du finder med sikkerhed flere cases, der passer til din aktuelle situation.

Trustpilot

Conversio er certificeret Google-partner, hvilket også i høj grad danner grundlag for mange af vores resultater og viden. Ikke desto mindre er det jo hos kunderne, at de egentlige resultater skal måles. Derfor kan du roligt undersøge vores anmeldelser på Trustpilot. Dem er vi ret glade for.



conversio