



Lad der være lys – også online:

DEMSKOV'S DIGITALE GENOPLIVNING

DEMSKOV EL & DEMSKOV GRØN

BAGGRUND

Demskov El & Demskov Grøn er en mellemstor elektrikervirksomhed beliggende i Rødovre. Virksomheden havde udfordringer med at finde ressourcer inhouse til at formidle og ideudvikle deres markedsføring.

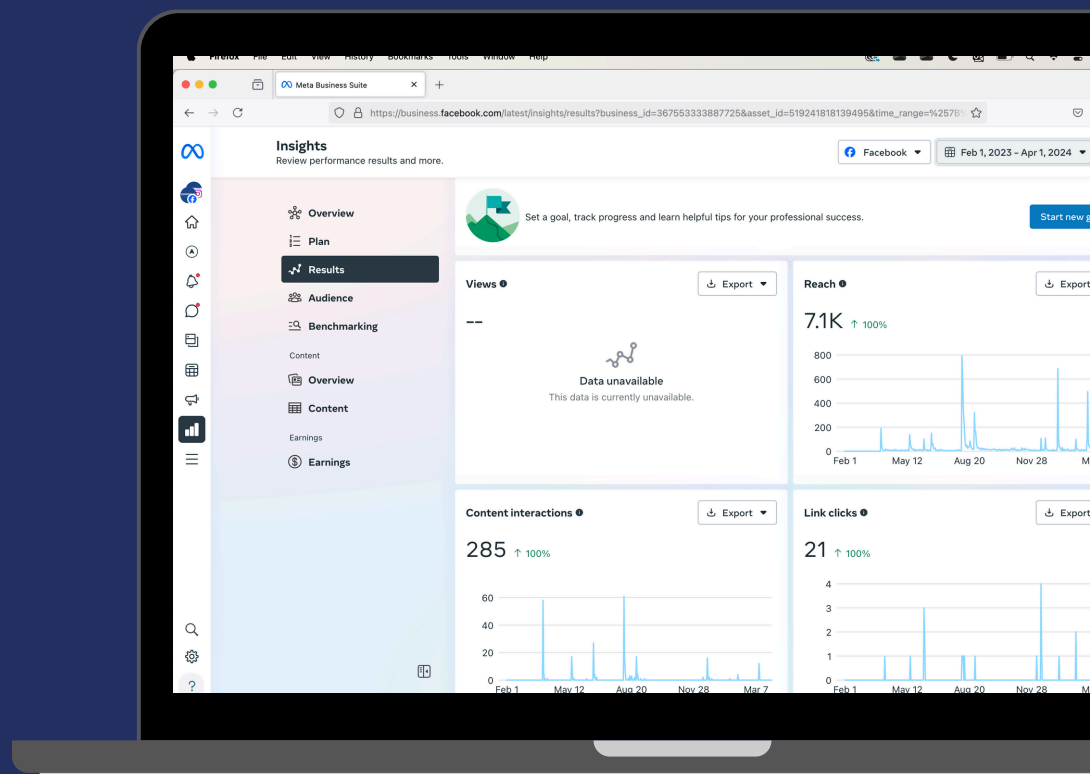
Målet for virksomheden var at øge deres synlighed på sociale medier, tiltrække medarbejdere og øge deres brand-awareness.

UDFORDRINGEN

Virksomheden havde igennem flere år gjort brug af et større marketingbureau, men havde ikke ressourcer in-house til at være i konstant kontakt med bureauet for at formidle relevant information.

Dette resulterede i, at deres tilstedeværelse på sociale medier var yderst begrænset, og kendskabet til virksomheden afhængte af ry og rygter, samtidig med at opdateringer af hjemmesider og fysiske reklamer var sparsomme.

Overordnet set havde virksomheden brug for en proaktiv partner, som kunne være til stede og arbejde selvstændigt.



LØSNINGEN

Mit første tiltag for virksomheden var at gå **'back to basics'**. Hjemmesider, sociale medier og printkommunikation skulle renses igennem og strømlines, så virksomheden var klar til en ny kommunikationsstrategi.

Herefter blev der opsat forskellige temaer, så kommunikationen havde en rød tråd. Irrelevante kommunikationskanaler blev nedlagt, og relevante medarbejdere blev aktiveret i en grad, som ikke havde indflydelse på deres arbejdsgange.

Det var tydeligt, at virksomheden havde brug for en proaktiv part, som selv kunne opsøge information og eksekvere. Ledelsesgruppen og bestyrelsen blev udspurgt om konkrete mål og ønsker for kommunikationen, så dette kunne tilpasses strategien.

De primære metoder og værktøjer:

- Strategisk planlægning
- Alsidig content creation (tekst, grafik, video)
- Fornyet sociale-medie-strategi
- Øget intern kommunikation



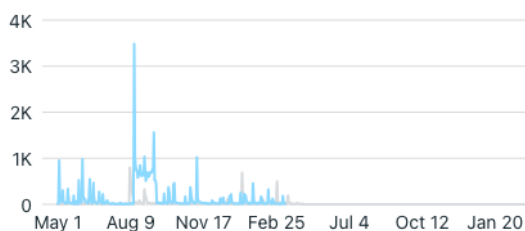
RESULTATER

Det vigtigste resultat var kundens tilfredshed. Virksomheden oplevede øget interesse for ydelser, mere omtale og følte selv, at de havde en god og solid kommunikation udadtil.

I forhold til *data dominerer de grønne tal. Som det kan ses nedenfor, har tallene for virksomhedens sociale medier oplevet en markant stigning.

Reach

20.8K ↑ 202%



Reach (rækkevidde)

Dette viser antallet af unikke personer, der har set Demskovs indhold. Med andre ord, hvor mange individuelle brugere der har set et opslag, annonce eller anden aktivitet.

Resultatet er en **øgning på 202%** og dermed har mere end 20.8K Facebook-brugere set indhold fra Demskov.

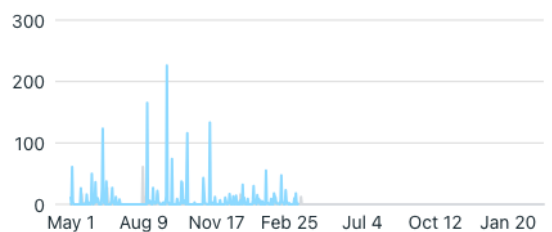
Content interactions (Indholdsinteraktioner)

Dette refererer til antallet af interaktioner, som folk har haft med Demskovs indhold, såsom likes, kommentarer, delinger og klik.

Resultatet er en **øgning på 854.8%** og dermed har mere end 2.1K Facebook-brugere klikket indhold fra Demskov.

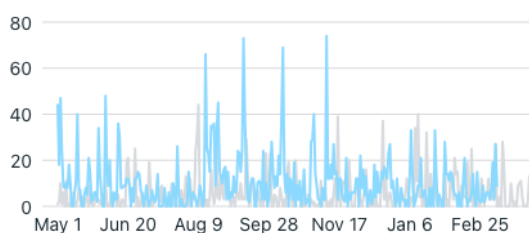
Content interactions

2.1K ↑ 854.8%



Visits

3.3K ↑ 74.7%



Visits (Indholdsinteraktioner)

Dette viser antallet af gange, folk har besøgt Demskovs Facebook-side. Det kan være et klik på Demskovs navn, for at gå ind på deres hovedside eller for at finde deres oplysninger, billeder, videoer eller andet indhold.

Resultatet er en **øgning på 74.7%** og dermed har mere end 3.3K Facebook-brugere besøgt Demskovs facebook-side.



KUNDENS FEEDBACK

Den feedback, jeg oftest har modtaget fra kunden, er, **hvor nemt alt er blevet**. Der er ikke langt fra tanke til handling, og hvis kunden ønsker et bestemt SoMe-opslag, har brug for grafik til et tilbud eller skal have trykt noget materiale, er jeg klar til at eksekvere med det samme.

Herudover er de glade for, hvor proaktiv jeg er. Jeg ideudvikler løbende og opsøger selv historierne og ideerne.

"Thea blev hyret ind til at hjælpe med sociale medier, men hun har gjort meget mere end det. Hun har hjulpet os med alt fra sociale medier og reklamer til hjemmesider og sociale indslag på arbejdspladsen. Thea er enormt kreativ og idérig, og vi har trygt kunne overlade opgaverne til hende. Vi kan se en tydelig forskel i vores markedsføring og jeg kan kun give hende de varmeste anbefalinger herfra. "

Henning Ljungstrøm
Direktør

KONTAKT

Overvejer I, om jeres kommunikation kunne trænge til en opfriskning?

Kontakt mig gerne for en uforpligtende samtale, eller læs mere på min hjemmeside.



+45 42 46 85 36



thea@theagregersen.dk



www.theagregersen.dk

