

**P R E S S E M I T T E I L U N G**

**Erfolgsjahr für rekordmarke**

*Mitarbeiter und Studenten über Social Media Marketing gewinnen, Produkteinführungen im digitalen Umfeld begleiten, Wissen rund um Web Analytics aufbauen: So tragen Lead Campaigns, Brand Performance Marketing und Online Marketing Coachings zum Unternehmenserfolg bei*

**Leipzig, im Dezember 2019 – rekordmarke blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück: Wie bereits in den Vorjahren konnte die Leipziger Agentur auch in 2019**

**verschiedenste innovative Unternehmen mit Maßnahmen des digitalen Marketings nachhaltig nach vorne bringen. Unter anderem wurden dadurch neue Mitarbeiter und Studenten gewonnen, Produkteinführungen erfolgreich durchgeführt und Wissen im Online Marketing aufgebaut. Dabei umfasst das Kundenportfolio so unterschiedliche Marken wie das Kölner Kultlabel Feuerwear und den Klinikverbund Mediclin. Entsprechend vielfältig sind die Maßnahmen, die rekordmarke je nach Zielen, Zielgruppen und Schwerpunkten in der Unternehmensplanung einsetzt. Der Erfolg strahlt auch auf die Agentur ab: Bereits zum dritten Mal in Folge konnte der Umsatz um 30 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden – und auch in 2020 wollen die Leipziger weiter wachsen.**

**Kampagnen zur Rekrutierung von Mitarbeitern und Studenten**

„Wir freuen uns sehr über dieses spannende Jahr“, sagt Claudia Baacke, Brand Director bei rekordmarke. „Es hat gezeigt, wie erfolgreich digitale Maßnahmen gerade in komplexen Umfeldern sein können – doch nur, wenn sie genau auf die jeweilige Anforderung zugeschnitten sind.“ Bestes Beispiel dafür ist das Thema Human Ressources. Im hart umkämpften Pflegebereich konnte rekordmarke mit digitalem Recruiting die Einstellung von 26 Pflegekräften innerhalb von fünf Monaten für eine Klinik der MEDICLIN AG unterstützen. Hier wurden Zielgruppen adressiert, die über herkömmliche Print-Anzeigen oder klassische Job-Portale bisher nur unzureichend erreicht wurde. Ein Mix aus Facebook und SEA-Anzeigenkampagnen sowie passende Microsites half dabei, Interessenten zu gewinnen. Sorgfältig durchgeführte Lead Campaigns sind auch ein Erfolgsrezept für andere Branchen: Sie helfen beispielsweise Bildungsinstituten dabei, neue Studenten für ihre Studiengänge zu gewinnen. Auch hier engagierte sich rekordmarke in diesem Jahr mit verschiedenen Lead Kampagnen.

**Brand Performance Marketing**

Ein anderes Beispiel für erfolgreiches digitales Marketing sind Produkteinführungen im Lifestyle-Bereich. Mit seinen Unikaten aus recycelten Feuerwehrschläuchen hat Feuerwear bislang eine überwiegend männliche Zielgruppe adressiert – in 2019 startete eine neue Kollektion von Damenhandtaschen. Rekordmarke verantwortet das digitale Marketing für das Kölner Unternehmen seit zehn Jahren und hat auch diesen Launch erfolgreich begleitet. Die Kampagne zur Produkteinführung der Damen-Kollektion umfasste ganzheitlich alle relevanten Online Marketing Kanäle – von der Präsentation im Online Shop über Influencer Marketing, Social Media oder Suchmaschinen Advertising und E-Mail-Marketing – um ein paar Maßnahmen zur Reichweiten- und Umsatzgenerierung zu nennen.

**Online Marketing Coachings**

Rekordmarke tritt auch zunehmend als Berater und Coach auf: „Marketingleiter und -mitarbeiter oder auch Onlineredakteure benötigen natürlich auch selbst Expertise im Online Marketing. Daher bieten wir maßgeschneiderte Kurse an, bei denen wir die Interessenten direkt vor Ort schulen. Darüber hinaus stehen wir als Coaches im Tagesgeschäft beratend zur Verfügung und begleiten neue Themen bei der Einführung und Umsetzung in den Teams“, erklärt Claudia Baacke. Der Schulungsbereich soll in 2020 ausgebaut und neben Web Analytics, Suchmaschinenmarketing und Social Media Marketing um die Bereiche Markenentwicklung und Online Marketing Strategie erweitert werden.

**Nachhaltige Positionierung am Markt**

Wie bisher setzt das Team von rekordmarke bei seinen Kunden konsequent auf nachhaltiges Wachstum: „Kurzlebige Digitaltrends halten wir für wenig zielführend. Wir wollen innovative Marken auf ihrem Weg zu einer starken digitalen Positionierung unterstützen. Das setzt eine Kombination aus ganzheitlicher Markenführung und zielgerichtetem Performance Marketing voraus“, so das Fazit von Claudia Baacke.

Weitere Infos zu rekordmarke sind unter folgendem Link abrufbar: [https://www.rekordmarke.de](https://www.rekordmarke.de/)

**Über rekordmarke**

Rekordmarke hat sich auf nachhaltiges Digital Brand Performance Marketing spezialisiert. Im Fokus steht die enge Verknüpfung aus strategischer Markenführung und digitaler Performance für innovative Marken. Das Leistungsspektrum reicht von der Online Marketing Strategie über das Kampagnenmanagement bis hin zum Controlling und Reporting. Hierüber werden die e-Commerce-Umsätze der Kunden performant und nachhaltig entwickelt, passgenaue Kundenkontakte generiert und höchstmögliche Markenbekanntheit erreicht. Als Marketing as a Service Agentur integriert rekordmarke erfolgsabhängige Komponenten und bietet darüber hinaus auch Online Marketing Beratung und Coachings an. Die Experten von rekordmarke engagieren sich für den Nachwuchs und leiten als Dozenten diverse Kurse an Akademien. Rekordmarke ist seit 2016 als eigene Marke der mellowmessage GmbH aktiv und Teil eines starken Netzwerks.

**Unternehmenskontakt:**

Claudia Baacke

rekordmarke – eine Marke der mellowmessage GmbH

Härtelstr. 27

04107 Leipzig

E-Mail: claudia.baacke@rekordmarke.de

Tel: 0341 – 140 655 – 26

**Pressekontakt:**

Andrea Weinholz

Weinholz Kommunikation

Plinganserstr. 59

81369 München

E-Mail: a.weinholz@profil-marketing.com

Tel: 089 -24 24 16 95