

Können B2B und B2C miteinander? Und wie! Im Corporate-Blog

Das PR-Thema Mobilität bewegt uns verstärkt seit 2010. Lange Jahre betreuten wir einen Premiumhersteller für E-Roller. 2016 wurde dann die company bike solutions GmbH auf vibrio aufmerksam. Schuld daran war vibrios Expertise beim Storytelling: strategisch, praktisch, klug.

Mit einem neuen Außenauftritt sollten Unternehmen und Arbeitnehmer auf company bike solutions (cbs) aufmerksam werden. Die neue Website war technisch bereits in der Mache. Was fehlte, war eine Agentur, die sie inhaltlich und strategisch durchdacht mit Leben füllt.



Blauer Radler-Engel: Markus Pflugbeil, Mitglied der Agenturleitung vibrio, radelte fast jeden Tag 50 Kilometer.

Haben Sie das gewusst?

Seit 2012 gilt das Dienstwagenprivileg auch für Fahrräder, Pedelecs und E-Bikes. Firmen können ihren Mitarbeitern auch Diensträder als geldwerte Leistung anbieten.

Finanziert wird das Dienstrad über eine monatliche Leasingrate, die vom Bruttogehalt abgezogen wird - die sog. „Gehaltsumwandlung“.

Durch die private Nutzung des Dienstrads entsteht dem Arbeitnehmer ein geldwerter Vorteil, den er mit monatlich einem Prozent des Brutto-Listenpreises versteuern muss.

Der Wunsch

Potenzielle Kunden sollten cbs im Internet schneller und einfacher finden. Dabei wollte company bike solutions zwei Zielgruppen zugleich adressieren: Diejenigen, die über ein Dienstradprogramm entscheiden, und die Mitarbeiter, die daran ihre Freude hätten.

Die Lösung

Der [Unternehmensblog](#) brachte B2B und B2C unter einen Hut. Es entstand ein Forum für Entscheider, Mitarbeiter und Fahrradfans. In einem Redaktionsplan wurden die Themen definiert, die zweiwöchentlich auf dem Blog publiziert wurden.

Das Ergebnis

Die für Suchmaschinen optimierten Inhalte zeigten sehr bald Wirkung. Je nach Suchanfrage landeten die Beiträge vom cbs-Blog auf der ersten Ergebnisseite von Google. Rund ein halbes Jahr haben wir cbs in das Bloggen eingearbeitet. Danach hieß es: „cbs, bitte übernehmen Sie.“

PR in der Praxis

Eine vibrio Referenz
ZU



Sie suchen eine Agentur für...

Kommunikationsmanagement Ihres Unternehmens im Full-Service?

oder für

- Soziale Medien
- Themen-Management
- Journalistenkontakte
- Texte und Newsletter
- Corporate Publishing
- Bildredaktion
- Messen/Events
- Roadshows
- Krisenkommunikation

in den Ländern

- Deutschland
- Schweiz
- Österreich

Gerne senden wir Ihnen unverbindlich Informationen zu. Mailen Sie Ihre Wünsche bitte an

info@vibrio.eu



B2B und B2C unter einem Hut

Zwei Zielgruppen parallel anzusprechen, war der Auftrag. Mittelständische und Großunternehmen mussten vom Dienstradprogramm erfahren.

Zugleich sollten auch die User, also die Arbeitnehmer, wissen, dass es diese Möglichkeit überhaupt gibt. B2B und B2C waren unter einen Hut zu bringen.

Der Corporate-Blog löst die Aufgabe

Klar, company bike solutions brauchte eine Storytelling-Strategie. Der Kommunikationskanal, musste den inhaltlichen Spagat zwischen B2B und B2C meistern. Und nebenbei sollte auch der Traffic auf der cbs-Webseite zunehmen.



Rückenschonend: Das so genannte Trike steht im Stall von Michael Kausch, GF von vibrio. Im Bild gefahren von seinem Stuntman.

Alles über Dienstfahrräder

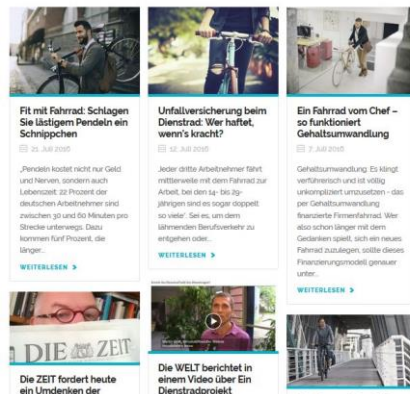
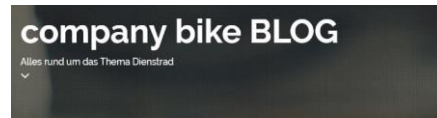
Der [company bike BLOG](#) ging in wenigen Wochen online und wurde in die cbs-Webseite integriert.

Damit war ein Forum rund um das Thema Dienstrad für Unternehmer, Personaler, Fahrradfans und Arbeitnehmer aufgebaut.

Alle zwei Wochen erschien ein neuer Blogpost. Thematisch reichen die Beiträge von der

[Neukundenvorstellung](#) bis zur [Geschichte des Fahrrads](#).

Mit Erfolg: Bei der Google-Suche nach „Gehaltsumwandlung Dienstrad“ erschien der Blogbeitrag „[Ein Fahrrad vom Chef – so funktioniert die Gehaltsumwandlung](#)“ beim Ranking schnell an dritter Stelle.



Endlich sichtbar im WWW

Die Ziele des corporate bike Blog werden voll und ganz erfüllt: Die Sichtbarkeit der Website von company bike solutions wurde durch das Aufgreifen aktueller Themen, Social Sharing und geschicktes Keywording erhöht.

Unternehmen und Arbeitnehmer werden durch emotionale, personalisierte und dialogorientierte Texte angesprochen. Sie leisten einen großen Beitrag zur Markenkommunikation.

Rund sechs Monate unterstützte vibrio das interne Redaktionsteam bei company bike solutions mit Themen, Texten und Illustrationen. Seit 2017 führt company bike solutions seinen Corporate Blog erfolgreich in Eigenregie.

PR in der Praxis

Eine vibrio Referenz zu



Tipps aus dem Projekt

- Strategisches Storytelling ist die Grundlage für Sichtbarkeit im Netz und Markenbildung.
- B2B und B2C sind normalerweise nur schwer auf einer Plattform abzubilden, da die Zielgruppen sehr unterschiedliche Interessen haben.
- Legen Sie daher das Thema Ihres Unternehmensblogs sehr breit an, damit Sie viele relevante Aspekte abdecken.
- Spitzen Sie dann Ihren Content entsprechend der Keyword-Planung zu, um Ihre Expertise vor allem bei Spezialthemen in die Märkte zu tragen.
- Wenn Sie Unterstützung brauchen, helfen wir Ihnen gerne.

info@vibrio.eu