



Case study

Elpress

Van websitescan naar inbound marketing strategie

- ✓ Website redesign
- ✓ Inbound marketing
- ✓ Hubspot



www.bureauvet.nl

Van websitescan naar langdurige inbound marketing samenwerking

Niet al onze inbound marketing klanten kloppen in eerste instantie aan met een inbound marketing vraagstuk. Zo was Elpress in 2015 op zoek naar advies over de site die destijds draaide en bouwen ze nu samen aan een effectieve inbound marketing strategie in combinatie met Growth Driven Design. Lees de case study voor het complete succesverhaal van Elpress.

Elpress heeft maar liefst 60% meer leads door het inzetten van de inbound marketing strategie in combinatie met een nieuwe website.



Website
scan



Nieuwe
website



Online
marketing



Inbound
marketing



Growth driven
design

Hoe het allemaal begon

De samenwerking tussen Bureau Vet & Elpress begon allemaal begin 2016 met een websitescan voor de website die destijds draaide. Bureau Vet leverde een 24 pagina's tellend document op met conclusies en aanbevelingen op het gebied van Usability, Content en zoekmachineoptimalisatie (SEO). Dat document vormde voor Managing Director Jannes Voss van Elpress de aanleiding voor een verdere samenwerking met Bureau Vet.

"Elpress is een bedrijf dat innovatie nastreeft. Daar hoort een moderne website bij, de site draagt namelijk sterk bij aan de merkbeleving."



Jannes Voss, Managing Director, Elpress

De start naar meer leads

Die samenwerking werd gestart met het opleveren van een nieuwe website. Het gevolg van de opgeleverde websitescan was een tweetal strategische sessies waarin het merk, de markt, doelstellingen en de marketingtools van Elpress onder de loep werden genomen. Door de bestaande positionering, activiteiten, wensen en doelen in kaart te brengen werd duidelijk waar Elpress naar toe wil als bedrijf. Vervolgens is Bureau Vet aan de slag gegaan met de ontwikkeling van een compleet nieuwe website. Elpress had namelijk behoefte aan:

- Een moderne website, aangezien de oude site niet meer van deze tijd was;
- Een betere online vindbaarheid, waaronder in zoekmachines (SEO);
- Het genereren van meer leads via het online kanaal.

Marketing op een heel nieuw level

Het doel van de website was om naast meer leads genereren, de B2B bezoekers informatie voor te spiegelen met betrekking tot de producten en diensten van Elpress.

Na lancering van de nieuwe website is Elpress met Bureau Vet op maandelijkse basis aan de slag gegaan in de vorm van een Vet Succespakket om die doelen te realiseren. Als strategie is daarbij inbound marketing omarmd. Het delen van kennis in de vorm van content zoals blogartikelen, whitepapers, scans en referenties op de website en deze vervolgens via verschillende marketingkanalen met de wereld delen, sluit immers goed aan bij de missie van Elpress. Op deze manier kan Elpress haar kennis over en passie voor hygiëne verspreiden en zo nog meer toegevoegde waarde bieden aan haar klanten.

De missie van Elpress is:

"To be the first choice for hygienic products, by developing leading solutions and providing added value while spreading our knowledge and passion for hygiene."

De onboarding van HubSpot

Eind 2017 is er een start gemaakt met HubSpot, het inbound software platform dat je bedrijf helpt om bezoekers aan te trekken, leads te genereren en sales te realiseren. Het onboarding traject bestond uit een technische migratie van HubSpot in combinatie met sessies voor het vaststellen van de buyer persona's en een contentmapping sessie voor de start van de eerste campagne.

"Bureau Vet heeft ons geholpen om online meer marketingresultaten te behalen. In onze meest recente stap naar marketing automation heeft bureau vet geholpen met de Hubspot integratie door middel van gestructureerde en klantgerichte planning en implementatie. Snelle reactietijden, makkelijk omschakelen bij veranderingen en theoretisch onderbouwd advies zijn een aantal van de eigenschappen die naar mijn mening profilerend zijn voor Bureau Vet."



Job, Marketing Manager van Elpress:

Een inbound marketing campagne in de praktijk

Inmiddels zijn de contentmapping sessies een maandelijks vast onderdeel bij de start van iedere nieuwe campagne. Elke campagne wordt gericht op één van de buyer persona's van Elpress. Hierbij wordt content gecreëerd voor iedere fase in de buyers journey: awareness, consideration en desicion. Aan iedere fase hangt een contentoffer in de vorm van een whitepaper, checklist, scan of calculator, in ruil voor gegevens van leads. De contentoffers worden ondersteunt met content, die we uitdragen via o.a. blogs, Adwords, e-mail en Social media.

Het succes van inbound marketing voor Elpress

Al een half jaar na het lanceren van de nieuwe website en het inzetten van inbound marketing was het aantal leads dat maandelijks binnenkwam via de website met 60% gegroeid. Nog steeds blijven de bezoekersaantallen en leads groeien. Zo kwamen er in 2018 maar liefst 40% meer bezoekers op de website dan een jaar eerder.

Growth Driven Design

Om meer leads te blijven genereren, is er naast inbound marketing ook een start gemaakt met Growth Driven Design. Met de Growth Driven Design strategie wordt de website continue geoptimaliseerd zodat deze aansluit bij de verwachtingen van de bezoekers en Elpress kan blijven groeien.

Website met 6 verschillende talen voor een wereldwijde dekking

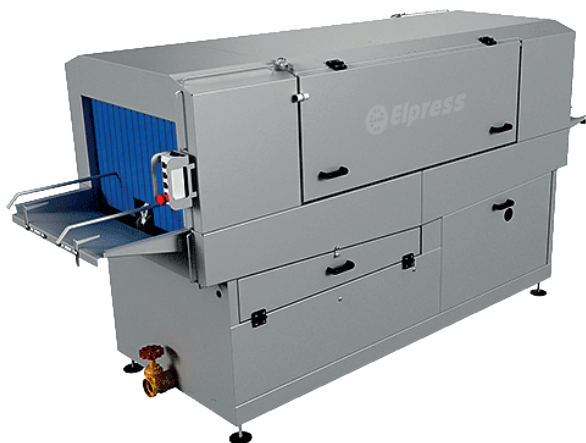
In de huidige website is rekening gehouden met **usability** zodat de bezoeker van de website een uitstekende gebruikservaring heeft. Daarnaast is de website volledig geoptimaliseerd voor SEO.

Voorbeeld: Elpress biedt hun totaaloplossingen voor hygiëne wereldwijd aan. De site moet dus ook internationaal ingericht zijn. Voorheen werkten ze met een domein per land. Nadeel hiervan is dat je de domeinen van ieder land afzonderlijk moet positioneren in Google. De nieuwe website is daarom gelanceerd in zes verschillende talen op 1 domein: **www.elpress.com**. Dit zorgt ervoor dat alle content bijdraagt aan het .com domein zodat deze beter rankt in Google.



Wie is Elpress?

Elpress is al meer dan 40 jaar dé partner op hygiënegebied voor ieder bedrijf dat actief is in de voedingsbranche. Elpress ontwikkelt, produceert en levert innovatieve hygiëne- oplossingen, zoals reinigingssystemen, hygiënesluizen, industriële wassystemen (krattenwassers) en nog vele andere product(groep)en. Als toonaangevend producent op het gebied van industriële hygiëne is Elpress in staat om innovatieve, efficiënte en bovenal klantgerichte totaaloplossingen op maat aan te bieden. Op die manier kan Elpress toegevoegde waarde bieden aan ieder bedrijf in de voedingsbranche en zo samen met hen de hygiëne naar een hoger niveau tillen.



Wil jij ook meer waardevolle leads?

Ben je na het lezen van het succesverhaal van Elpress benieuwd hoe we jou kunnen helpen met je website, inbound marketing of GDD?

PLAN DIRECT EEN AFSpraak





De Raetsingel 1

5831 KC Boxmeer (routebeschrijving)

T 0485 520 172

E info@bureauvet.nl

W www.bureauvet.nl

Openingstijden

Maandag t/m vrijdag 08:30 - 17:00 uur

Afdelingen

Marketing marketing@bureauvet.nl

Website support website@bureauvet.nl

Sales sales@bureauvet.nl

Facturen facturen@bureauvet.nl

Algemeen info@bureauvet.nl

