

Entwicklung einer Roadmap für Content-Marketing, um den Verkauf zu steigern

Innerhalb von 12 Monaten stieg die Berücksichtigung von Aruba für EMEA-Netzwerkprojekte um das 2,3-fache

Das Ziel

- Generierung von neuen und hochwertigen Leads für den Vertrieb

Die Taktiken

- Inhaltsprüfung mit TechTarget zur objektiven Ermittlung von Lücken in der Ausrichtung der Inhalte nach Märkten und Kaufzyklusphasen
- Lead Generation, um Kontakte zu pflegen

Die Ergebnisse

- Beeinflussung von 19% der 500 aktivsten Accounts, die nach Netzwerklösungen im TechTarget-Netzwerk suchen - innerhalb von 6 Monaten
- Metriken stellen Daten bereit, um über Abteilungen hinweg die Notwendigkeit bestimmter Inhaltstypen zu verhandeln

[Klicken Sie hier, um das ganze Video zu sehen](#)

Director EMEA
Marketing Programs
Aruba, a Hewlett
Packard Company



‘Wir haben uns sehr auf die Metriken verlassen, die TechTarget uns geben konnte. Einer der Gründe, warum wir mit TechTarget zusammengearbeitet haben, war die Sichtbarkeit. Wir sehen nun, dass die von uns durchgeführten Content-Syndication- und Priority-Engine-Kampagnen beständige Lead-Quellen sind.’