



Case Study Sodexo Benefits and Rewards
B2B Inbound Marketing
in höchster Effizienz

Die Ziele von Sodexo Benefits & Rewards Deutschland waren klar definiert:
Mehr Traffic und Leads bei deutlicher Verbesserung der Effizienz!

In der mehr als fünfjährigen Zusammenarbeit mit comwrap konnten diese Ziele nicht
nur erreicht, sondern eindrucksvoll übertroffen werden:

Leadssteigerung
+379%

Trafficsteigerung
+135%

Conversion Rate
+300%

Cost-per-Lead
-73,6 %

Aufgabe: Mehr Traffic, mehr Leads, mehr Effizienz

Sodexo Benefits Germany and Rewards ist Teil der internationalen Sodexo Gruppe und führend auf dem deutschen Markt als Anbieter von Gutscheinelösungen und Karten zur Mitarbeitermotivation. Das Hauptgeschäftsfeld sind der Benefits Pass und der Restaurant Pass, die von mehr als 10.000 Unternehmen an über 300.000 Mitarbeiter deutschlandweit ausgegeben werden.

Das Unternehmen hatte für die Zusammenarbeit mit comwrap anspruchsvolle Anforderungen:

- **Ausbau des Online-Business**
- **Steigerung des Traffics**
- **Intensivierung der Leadgenerierung**
- **Senkung des Cost-per-Lead**

Diese Aufgabenstellung war herausfordernd, da die Buyer Persona – der HR-Entscheidungsträger in deutschen Mittelstandsunternehmen – einen begehrten Kontakt darstellt, welcher nicht nur von der direkten Konkurrenz umworben wird. Weiterhin sind die Produkte von Sodexo Benefits erklärungsbedürftig und bewegen sich thematisch in einem sachlichen und wenig emotional geladenen Umfeld. Schlussendlich musste sichergestellt werden, dass für den Vertrieb nicht nur viele Leads generiert würden, sondern dass diese auch von hoher Qualität sein müssten, um auch in späteren Prozessstufen effizient sein zu können.

„Dank der Unterstützung des comwrap-Teams konnten wir im letzten Geschäftsjahr die Zahl unserer Kontaktanfragen immens erhöhen. Auch in Zukunft setzen wir noch stärker auf comwrap als Leadagentur für eine zuverlässige Zusammenarbeit.“



Kamen Tsonev
Director Marketing,
Sodexo Benefits & Rewards Services

Warum comwrap?

Für Sodexo Benefits and Rewards war es bei der Evaluation eines geeigneten Partners entscheidend, dass dieser sich in das komplexe Umfeld der Produkte hineinversetzen kann, die Besonderheiten der Branche versteht und diese Aspekte bei der Erstellung passender Contents und Werbemittel berücksichtigt.

Essenzielle Kriterien darüber hinaus waren: Zuverlässigkeit, Renommee und Qualitätsstreben. Denn gerade im B2B-Umfeld sind die Initialkosten für den Wissenstransfer immens, was die Partnerauswahl erschwert und kurzfristige Geschäftsbeziehungen unrentabel macht.

Sodexo fand mit comwrap nicht nur einen Partner der alle Kriterien erfüllt, sondern darüber hinaus die vereinbarten Ziele in jedem Jahr übertroffen hat und alle benötigten Online-Marketing-Leistungen aus einer Hand bieten kann. So ist Sodexo Benefits and Rewards auch im sechsten Jahr sehr zufrieden über die erfolgreiche Zusammenarbeit und vertraut comwrap über das Inbound Marketing hinaus weitere Aufgaben wie die SEO-Betreuung des Relaunches sowie die Entwicklung von Steuerrechnern an.



Strategie: Individuelles Maßnahmen-Set mit Synergie-Effekten

Um den Kundenanforderungen gerecht zu werden hat comwrap ein individuelles, ganzheitliches Konzept erstellt, basierend auf den effektivsten Disziplinen aus dem B2B Online Marketing. Die Säulen des Konzepts bestanden aus einem integriertem Marketing-Konzept, sodass die eingesetzten Kanäle Synergie-Effekte auslösen und Kommunikation in allen Phasen der Customer Journey stattfinden würde – angefangen von der Schaffung des Bedarfs bis zur anhaltenden Kommunikation mit gewonnenen Kunden.

Gleichzeitig wurde großer Wert darauf gelegt die Streuverluste niedrig zu halten und skalierbare, kosteneffiziente Kanäle einzusetzen. So stand früh in der Konzeption fest, dass alle Maßnahmen um SEO und Content Marketing herum aufgebaut werden müssen. Durch diese Maßnahmen konnte der **Cost-per-Lead um fast 74% gesenkt** werden.

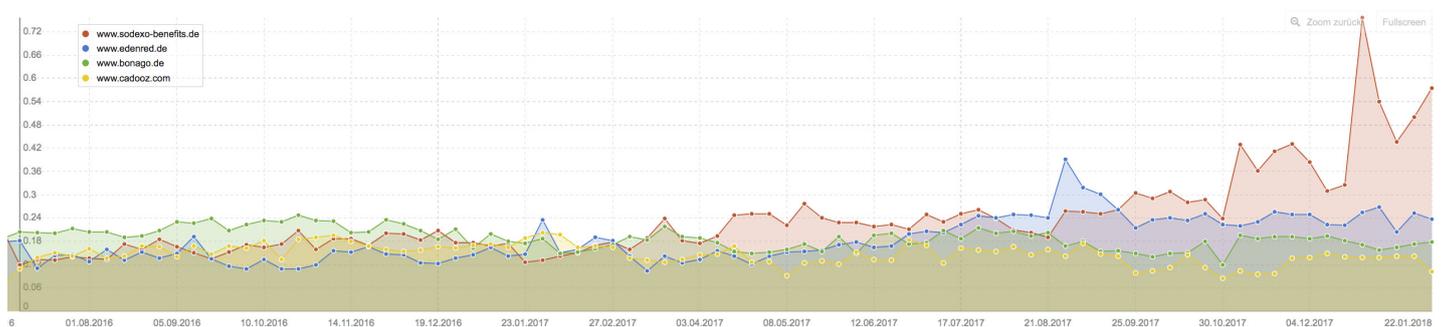


Lösung: SEO-Optimierung statt Pay-Per-Click

Durch eine kontinuierliche Anwendung und Optimierung des SEO-Frameworks von comwrap wurde die erste Position in der Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen im direkten Benchmark erreicht und Sodexo Benefits immer unabhängiger von Pay-Per-Click Maßnahmen.

In der Keyword Recherche wurde berücksichtigt, welche Suchwörter tatsächlich dem Kompetenzbereich von Sodexo Benefits entsprechen. Hieraus wurde ein individuelles Keyword Set gebildet und das linguistische Profil erstellt. Nach dem Briefing durch den Kunden wurden kontinuierlich weitere Inhalte geschaffen und die OnPage-Maßnahmen durchgeführt.

Andere interessante Keywords, die nur am Rande die Themen von Sodexo Benefits berühren, wurden im Sinne der Effizienz ausgelassen. So wurde die konsequente Ausrichtung auf die Google Ranking-Faktoren „Relevanz“ und „Qualität“ gewährleistet. Im Ergebnis erreichen alle relevanten Keywords hohe Positionen auf den ersten beiden Seiten der Google Suchergebnisse. So entwickelte sich Sodexo Benefits im direkten Wettbewerbsvergleich **vom letzten vierten Platz auf die beste Position** laut dem Sichtbarkeitsindex von SISTRIX.



Lösung: Maximierung der Conversion Rate durch relevante Contents

Top of the Funnel lag die größte Herausforderung darin, Zielpersonen mit niedrigem oder latentem Bedarf auf Probleme wie niedriger Mitarbeitermotivation oder Fluktuation und deren Zusammenhang zu den Lösungen von Sodexo Benefits aufmerksam zu machen.



Im nächsten Schritt – im Middle of the Funnel – galt es das Interesse zu verfestigen. Auch hier war passender Content der ausschlaggebende Punkt zur Erreichung der Zielstellung.

Über Querverlinkungen innerhalb der Seitenstruktur, hochwertigen Download-Contents, gezielten PR-Aktionen und speziell für die Consideration-Phase erstellten Werbemitteln wurde das Interesse der Zielpersonen weiter verfestigt.

sodexo **Sodexo Benefits and Rewards Services** empfiehlt den folgenden Link:
Gesponsert

20 % der Arbeitnehmer machen nur hastig Mittagspause, 10 % lassen sie ausfallen!



Fatal: Produktivitätsverlust wegen mangelhafter Pausenkultur
Wenn Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter leiden, leidet die ganze Firma: So fördern Sie die Pausenkultur in Ihrem Unternehmen.
Sodexo Benefits and Rewards Deutschland



Employer Care
Der nachhaltige Weg zu motivierten und produktiven Mitarbeitern

BENEFITS AND REWARDS SERVICES
sodexo
QUALITY OF LIFE SERVICES

Aufbauende Inhalte und zielgerichtet eingesetzte Call-to-Action-Buttons führen in den Bottom of the Funnel. Über die vorherigen Touchpoints wurde der Interessent bereits mit allen Informationen versorgt. Jetzt galt es, ihn zur Abgabe seiner Kontaktinformation und damit zur Conversion zu bewegen.

Steuerfreie Essenszuschüsse
Betriebliche Verpflegung: Das lassen sich Chefs & Mitarbeiter auf der Zunge zergehen!

Darum lohnen sich Restaurantschecks:

- Nachhaltige Steigerung der Produktivität Ihrer Mitarbeiter
- Anhaltender Energieschub, neue Konzentrations- & Innovationskraft
- Erhöhte Zufriedenheit & Identifikation mit dem Unternehmen
- Employer Branding: Höhere Mitarbeiterbindung, niedrige Fluktuation
- Zusätzliches Argument bei der Mitarbeiter - Rekrutierung
- Über 35.000 Akzeptanzpartner: Vom lokalen Restaurant über die Imbiss-Kette bis zum Lokal für Veganer

Ein weiterer Bonus • betriebliche Sozialleistungen wie Essensgutscheine sind von der Steuer befreit!
Vergeben Sie für die Verpflegung der Angestellten über 1.379 € pro Jahr und Mitarbeiter brutto für netto. Das schmeckt auch dem Arbeitgeber!

Beratung anfordern
Gerne senden wir Ihnen ein individuelles Angebot zu.

Infos zum Restaurant Pass

Firma*

Vorname*

Nachname*

Postleitzahl*

Email*

Telefon*

mehr als 249 Mitarbeiter

Submit

* Pflichtfelder

Staatlich subventionierte Lösungen für die Mitarbeiterverpflegung

Einer ver.d-Umfrage zufolge wird in Deutschland zu wenig auf Pausenzeiten am Arbeitsplatz geachtet – mit fatalen Folgen für die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter und damit für den Erfolg des gesamten Unternehmens. Mit dem Sodexo Restaurant Pass fördern Sie die Pausenkultur und helfen Mitarbeitern, die Akkus wieder aufzuladen. Essenszuschüsse genießen zudem als betriebliche Sozialleistung staatliche Unterstützung.

Arbeitsmäßig stehen demnach für die Mitarbeiterverpflegung pauschal 6,33 € steuerfrei zur Verfügung. Jeder Mitarbeiter kann pro Jahr von einer Nettosumme in Höhe von 1.379 € profitieren (15er Pauschalierungsregel, vgl. auch R & 1 Abs. 7 LStR; § 8 Abs. 2 EStG).

ROI: Mitarbeiterzufriedenheit als lohnende Wertanlage

Der Kapitaleinsatz zur Erhöhung der Produktivität im Unternehmen durch die Schaffung einer gesunden Arbeitsatmosphäre lohnt sich dann, wenn Arbeitnehmer wie Arbeitgeber profitieren können. Schon 2014 konnte das Gallup-Institut nachweisen: Unzufriedenheit und ein schlechtes Betriebsklima führen zu mangelnden Leistungen, wohin gegen eine fürsorgliche, wertschätzende Unternehmenskultur Loyalität und Produktivität erzeugen. Es besteht nachweislich eine direkte Korrelation zwischen Fluktuation und Mitarbeiterzufriedenheit, welche wiederum eng mit der Fürsorge für die eigene Mitarbeiter zusammenhängt. Mit unkomplizierten Lösungen wie dem Sodexo Restaurant Pass lassen sich Bindung und Zufriedenheit ganz einfach stärken.

Angebot erhalten

Der Sodexo Restaurant Pass – ein erprobtes Instrument

Mit dem Sodexo Restaurant Pass kommen Sie in den Genuss eines besonders komfortablen Konzeptes. Eine unkomplizierte Lösung zur **Stärkung der Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeitermotivation**, die seit Jahrzehnten erprobt und für ihre komfortable Abwicklung bekannt ist.

Mitarbeiter erhalten durch die Restaurant Gutscheine, für die es deutschlandweit mehr als 35.000 Akzeptanzpartner gibt, einen steuerfreien Zuschuss, der für die Mittagspause in Anspruch genommen werden kann. Als Restaurant Gutscheine rechnen sich die Sodexo Restaurant Pass Gutscheine sowohl für die Arbeitnehmer als auch für die Arbeitgeber. Sie sind garantiert auf die Produktivität, Mitarbeiterbindung und damit den **Erfolg Ihres Unternehmens** fokussiert.

Angebot erhalten

Hierzu wurden Landing Pages entwickelt, die durch aktivierende, emotionale Sprache und Gestaltung direkt zum Abschluss führen. Frei von ablenkender Navigation und überflüssigen Informationen übernehmen sie die Rolle die Sodexo-Lösungen im perfekten Licht darzustellen und den letzten Anstoß zum Kaufabschluss zu geben.

Kontinuierliche Optimierung über A/B-Testing, Multivarianz-Tests und die Anwendung von Heatmaps haben die **Conversion Rate immer weiter verbessert – im Zeitraum der fünfjährigen Zusammenarbeit um sagenhafte 300%!**

Mit einer Verbesserung des Targetings durch marketingpsychologische Analysen sowie die Anwendung von Retargeting, Bid-Management-Software und Programmatic Advertising wurde die Effizienz in den Paid-Kanälen stetig verbessert. Die Paid-Kanäle konnten auf diese Weise in der Gesamtstrategie eine wichtige Rolle im Bottom of the Funnel einnehmen. So wurde beispielsweise im SEA-Kanal der Fokus auf Conversion-nahe Long Tail Keywords gelegt.

Lösung: Hochpersonalisierte Kampagnen für die Leadmaximierung

Einen großen zusätzlichen Effekt auf die herausragend hohe Quote der Leadgenerierung hatten die eigens konzipierten, in sich geschlossenen Kampagnen für bedeutende Saison-Monate oder wichtige Kundensegmente. So wurden die Maßnahmen in der wirtschaftlich wichtigen Vorweihnachtszeit intensiviert und verstärkt auf den Bottom of the Funnel konzentriert. Das Thema Gehaltserhöhung wurde über einen eigenen Funnel von Einstiegsseiten bis hin zur thematisch ausgerichteten Landing Page verfolgt. Wichtige Kundensegmente wie die Pflegebranche wurden personalisiert angesprochen und eine exakt auf sie zielende Kampagne entworfen. Des Weiteren wurden im B2B etablierte Experten für Human-Ressource-Themen als Influencer eingesetzt. Auch Multiplikatoren wie Steuerberater wurden über spezielle Kampagnen zu höherer Skalierbarkeit in der Leadgenerierung als Partner gewonnen. Diese Maßnahmen zeigten sich im Gesamtergebnis für **eine Lead-Steigerung um 379%** verantwortlich.



MANDANTEN GUT BERATEN UND SELBST PROFITIEREN: UNSER PARTNERPROGRAMM

Sie möchten Ihren Mandanten etwas Gutes tun? Dann empfehlen Sie die Nutzung steuerfreier Sachbezüge als Gehaltsextra im Rahmen eines effizienten Vergütungssystems.

Mit den Gutschein- und Kartenlösungen von Sodexo können Ihre Mandanten die Lohnnebenkosten senken und Steuern sparen. Die Mitarbeiter beziehen ein flexibles Gehaltsextra, über dessen Verwendung und Einsatzbereich sie frei verfügen können. **Einkaufen, Essen oder Tanken**. Mit dem dem Benefits Pass® beziehungsweise dem Benefits Pass® Comfort vergeben Sie **über 2.000 € pro Jahr und Mitarbeiter - abgabenfrei**.

-  **über 1.300 € für Verpflegung**
(6,33 € täglich bei 220 Arbeitstagen)
-  **528 € im Rahmen der 44 € Freigrenze**
(44 € pro Monat bei 12 Monaten)
- 180 € für persönliche Anlässe**
(80 € pro Anlass bei 3 Anlässen)
-  **60 € einmalig für Weihnachtsgeschenke**

1 ANMELDUNG

Melden Sie sich über das Kontaktformular an und lassen Sie sich von Frau Doris Forstner über Ihre Möglichkeiten informieren.

2 PRODUKTMATERIAL

Erhalten Sie persönliche sowie schriftliche Informationen zu den Sodexo-Lösungen, z.B. Produkt-Broschüren und Muster-Exemplare.

3 MANDANTEN-BERATUNG

Unterstreichen Sie Ihre Beratungskompetenz mit Lösungsansätzen für Probleme wie zu hohe Lohnnebenkosten oder Motivationsschwierigkeiten.

4



5



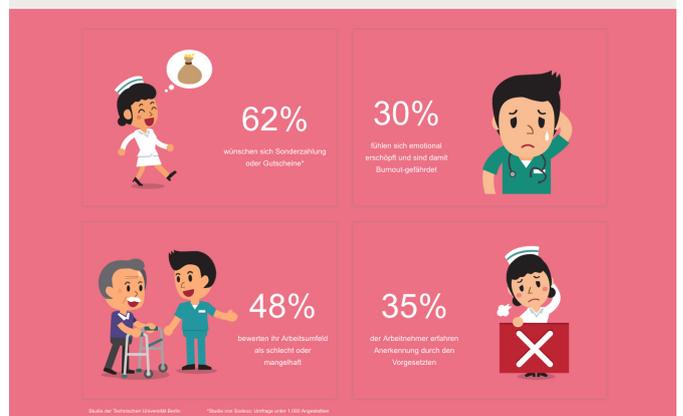
6



Arbeitgeberattraktivität steigern: Pflegeberufe ansprechend gestalten

Deutsche Arbeitnehmer in der Pflegebranche wünschen sich mehr Anerkennung, Lob und Zufriedenheit am Arbeitsplatz. Das geht aus einer Erhebung der Technischen Universität Berlin hervor: Nur 35 Prozent der deutschen Pflegekräfte konnten feststellen, dass ihre Arbeit von Vorgesetzten anerkannt wird. Knapp ein Drittel der Befragten soll sich emotional erschöpft fühlen, nur 34 Prozent mit dem Einkommen zufrieden sein. In Norwegen hingegen sind 71 Prozent der Pflegekräfte zufrieden mit ihrem Arbeitsplatz. Ein Grund, warum mehr und mehr deutsche Pflegekräfte auswandern, auf der Suche nach besseren Arbeitsbedingungen – zum Beispiel nach Schweden, Norwegen oder in die Schweiz. Weitere Folgen von nicht vorhandenem und zu wenig Lob und Anerkennung am Arbeitsplatz: Demotivierte Mitarbeiter, Unzufriedenheit am Arbeitsplatz, Berufswechsel und Kündigung!

Dabei ist Lob und Anerkennung doch so leicht. Mitarbeiter gewinnen und binden und die Attraktivität für Pflegeberufe steigern geht jetzt unkompliziert und einfach wie nie: per Karte!



ÜBER 2.000 € pro Jahr und Mitarbeiter - steuerfrei und unkompliziert

Einfacher geht es nicht: Mit der in Deutschland einmaligen Benefits Pass® Prepaid-Karte von Sodexo können Sie Ihre (potenziellen) Angestellten nachhaltig begeistern, belohnen und binden. Ganz nebenbei können Sie dank der gesetzlichen Steuerfreigrenze Lohnnebenkosten einsparen und Mitarbeiterzuwendungen effizient, unkompliziert und direkt über ein Online-Kartenportal verwalten. Mit den drei Börsen Verpflegung, Einkaufen und Tanken und Extra-Guthaben ist für jeden Mitarbeiter garantiert genau das Richtige dabei. Machen Sie mit bei unserer Mission und testen Sie unsere Lösungen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität in der Pflegebranche.

Unsere Referenzen



Case Study



Ergebnisse: Mehr Leads bei deutlicher Effizienz-Steigerung

- Steigerung der Leads um **379%**
- Anstieg des Traffics um **134,9%**
- Verbesserung der Conversion Rate um **300%**
- Senkung des Cost per Lead um **73,6%**
- Verbesserung der Sichtbarkeit in Google-Suchergebnissen im Industrie-Benchmark **von Platz 4 auf Platz 1**

Damit wurden die gesetzten Ziele des Kunden nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen.

Aufgrund der sehr positiven Ergebnisse wurde die Zusammenarbeit mit comwrap weitergeführt und intensiviert sodass Sodexo Benefits auch zukünftig von mehr Traffic, mehr Leads und mehr Umsatz durch Inbound Marketing profitieren wird.





Sie möchten mehr erfahren? Wir laden Sie ein!

Unsere Casestudy hat Ihnen gefallen und Sie wünschen sich noch mehr Einblicke? Gerne vertiefen wir das Thema **Inbound Marketing** für Sie bei einem **Digitalen Espresso**.

Sie haben noch nie von einem *Digitalen Espresso* gehört?

Sollten Sie aber, denn digitale, kaffeebasierte Heißgetränke passen in jeden Arbeitstag und bringen neue Impulse zur Bewältigung Ihrer täglichen Herausforderungen. In 30 Minuten bekommen Sie Trends und Best-Practice-Beispiele von einem unserer Experten vorgestellt, anschließend bleibt noch etwas Raum zur Diskussion.

Inhalte:

- Vorstellung der Inbound-Marketing-Methode
- Content Funnel & Marketing Automation
- Beispiel-Kampagne
- Anwendbarkeit auf Ihr Geschäftsmodell
- Diskussionsrunde mit Fragen und Antworten

*Probieren Sie es einfach mal aus:
Der Erste geht aufs Haus, versprochen!*

[Jetzt kostenfrei bestellen!](#)

Anbieterprofil

comwrap ist eine der marktführenden Inbound-Marketing-Agenturen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit unseren zertifizierten Spezialisten entwickeln wir Inbound-Marketing-Konzepte für B2B- und B2C-Geschäftsmodelle, unterstützen bei der Einführung und Umsetzung der Inbound Marketing Methode durch Schulung und Beratung und ergänzen unsere Kunden mit allen Online-Marketing-Kompetenzen, die sie nicht selbst erbringen möchten. Darüber hinaus bietet comwrap auch Leistungen rund um die Bereitstellung und technische Implementierung von Marketing-Automation-Software, eCRM-Software sowie Enterprise-Content-Management Systemen.

Agenturleistungen

- Corporate Publishing
- Kampagnen Konzeption
- Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Paid Advertising / Suchmaschinen Advertising
- Programmatic Advertising
- Conversion Rate Optimierung
- Inbound Marketing
- Marketing Automation
- Lead Nurturing
- Influencer Marketing
- Online PR
- Online Marktforschung

Verwendete Technologien

ZOHO Campaigns
SISTRIX
JIRA

Kontakt

FRANKFURT (HQ)

comwrap GmbH
Hanauer Landstraße 126-128
DE-60314 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0)69 380 795 200

RAPPERSWIL

comwrap GmbH
Webergasse 20
CH-8640 Rapperswil
Tel. +41 (0)55 280 43 05

Wir beantworten gerne Ihre Fragen:

Mathias Hermann
Geschäftsführer
Tel. +49 69 380 795 210
E-Mail: mhermann@comwrap.com