

Kundecases

Case: Kronjyllands Tagteknik

Har været kunde hos os siden maj 2017

Vores ansvarsområde

SEO, AdWords, Google My Business og hjemmeside

Casen

Kronjyllands Tagteknik tilbyder behandling af tag, fliser, facader samt maling af vinduer, døre og lofter. Steven, indehaveren af Kronjyllands Tagteknik, havde udfordringer med deres daværende webbureau og valgte derfor at få en rådgivningsaftale hos os, hvor Sussi hjalp med kontrakten der omhandlede SEO, Adwords, og dialogen med bureauet. Efter en længere periode hvor Steven oplevede hvordan vi arbejder, valgte han at lægge sine online aktiviteter over til os, så vi i dag håndterer hans hjemmeside, skaber vækst igennem SEO og Google AdWords samt optimerer hans Google My Business profil.

Resultater

Kronjyllands Tagteknik oplever markante forbedringer i deres organiske placeringer og øget antal besøgende til deres hjemmeside. Sammen med Kronjyllands Tagteknik kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse og optimering af deres SEO, hjemmeside og Google My Business så vi fremadrettet kan skabe yderligere vækst.

102%

Vækstet i organiske søgninger sammenlignet med sidste år

307%

Flere besøgende på hjemmesiden i Juli end sidste år

Kundens oplevelse

Man bliver rådet rigtig godt hos jer.

“Jeg er glad for den budløse ærlighed de har omkring hvorfor de gør som de gør. De er nærværende mennesker, der er nede på jorden og lige til at komme i kontakt med. Jeg har kun stor ros til udførsel af opgaven, det er et dejligt stykke arbejde.”

- Steven, Kronjyllands Tagteknik

Case: Marine-EL

Har været kunde hos os siden juni 2019

Vores ansvarsområde

Tekstpakke til hjemmeside, Facebook og LinkedIn håndtering

Casen

Marine-EL tilbyder til dagligt arbejde med alle former for el ombord på skibe, i industrien og privat. Medindehaveren Johnni, var udfordret på tid til at tage sig af dialogen med deres daværende webbureau omkring produktion af deres hjemmeside. Han indgik derfor en rådgivningsaftale med Ads On, hvor Susi overtog dialogen med webbureauet og fik styr på deres hjemmeside blandt andet tekstskrivning. Da deres hjemmeside var på plads, valgte de at lægge alt håndtering af deres sociale medier over til os.

I samarbejde lagde vi en plan for hvordan vi kunne vækste Marine-ELs virksomhed digitalt, så der kom flere henvendelser gennem deres sociale medier.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med Marine-EL vækstet deres sociale medier og de henvendelser der kommer derfra. Sammen med Marine-EL kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse og optimering af både deres Facebook og LinkedIn kanaler, med henblik på forsat at skabe vækst.

Kundens oplevelse

Det personlige er meget vigtigt for os, og det har Ads On.

“De har løst opgaven fuldstændig som vi har aftalt. Udover at holde deres aftaler, er de gode til at følge op på opgaverne, hvis vi for eksempel har glemt at give input til et nyt opslag på Facebook. Det er alfa omega for os. For os har det været meget vigtigt at finde et bureau der kan holde os op på opgaverne, og det er Ads On gode til. Det var også grunden til at vi fandt det meget naturligt for dem at håndtere vores sociale medier, da teksterne til hjemmesiden var færdig.”

- Johnni, Marine-EL

Case: Jysk Pejsecenter

Har været kunde hos os siden juni 2018

Vores ansvarsområde

SEO, hjemmeside, AdWords og Google My Business

Casen

Indehaveren, Erik havde hans online markedsføring fordelt ud på tre forskellige bureauer, og havde mistet overblikket over de forskellige ydelser og ikke mindst effekten af dem. Derfor havde han et ønske om at få samlet disse aktiviteter et sted, og samtidig finde en samarbejdspartner han havde tillid til og hvor han kunne mærke resultaterne af indsatsen på salget i butikken.

Sammen med Sussi fik han lavet en oversigt over de igangværende kontrakter hos forskellige bureauer, indeholdende en gennemgang af udløbsfrister, exitomkostninger osv. Samtidig blev der udarbejdet en gennemgang og analyse af aktiviteter og resultater fra de igangværende ydelser.

Siden da har Eriks datter, Irene overtaget håndtering af deres online tilstedeværelse og forsætter samarbejdet med os. Ads On startede med at optimere deres Google My Business, og i den proces bliver de glade for den gode vejledning og får tillid til måden vi arbejder på.

Derfor valgte de at lægge store dele af deres online fokus over til os. I samarbejde med Irene er der lagt en plan for hvordan Ads On skal samle deres online markedsføring, skabe digital vækst til hjemmesiden, og derved vækst i antal besøgende i butikken.

Kundens oplevelse

Der er noget personligt over det, det er som om vi er venner.

“Der er plads til at snakke om de personlige ting også, det synes jeg er en god ting. Jeg synes det de har lavet indtil nu er rigtig godt, og vi har lige valgt at få vores hjemmeside flyttet hen til Ads On, og jeg glæder mig rigtig meget til at se de ting de kan lave med den. Når de har noget nyt, kan de komme på besøg og personligt følge op på opgaverne, det betyder meget for os”

- Irene, JYSK Pejsecenter

Case: Jomfrubakken

Har været kunde hos os siden april 2019

Vores ansvarsområde

Facebook håndtering

Casen

Jomfrubakken er et bed and breakfast og konferencecenter beliggende i Mariager ved skønne natur omgivelser. Siden Gitte var en lille pige, har hun altid drømt om at eje gården og det kunne hende og manden gøre til virkelighed flere år senere. Efter de har oplevet en af deres bygninger brænde ned, har de bygget ud og derved er efterspørgslen steget. Med den stigende efterspørgsel, havde de brug for hjælp til at håndtere deres sociale medier, specifikt Facebook.

Derfor lagde Gitte og Sussi en plan for hvordan Ads On kunne hjælpe med at lave en Facebook strategi der skulle vækste deres følgere på profilen og skabe større kendskab til mulighederne på Jomfrubakken.

Resultater

Igennem vores samarbejde har vi været med til at vækste deres Facebook side, som har ledt til en masse henvendelser og bookings. Sammen med Jomfrubakken kigger vi ind i en fremtid der forsat byder på vedligeholdelse og hjælp til spændende opslag og annoncering på Facebook.

Kundens oplevelse

Vi er meget tilfredse.

“De har altid “ja hatten” på og overholder altid vores aftaler. De er altid fleksible og super stabile når det kommer til planlægning af vores opslag - det synes jeg er dejligt. De er altid klar på at hjælpe, og hvis det skulle ske at de ikke ved noget om det område, så ved de hvem de skal spørge.”

- Gitte, Jomfrubakken

Case: MK Haveservice

Har været kunde hos os siden juni 2018

Vores ansvarsområde

Hjemmeside, Facebook og LinkedIn håndtering

Casen

MK Haveservice tilbyder havearbejde, anlægsarbejde og belægning til både private og erhverv. Ægteparret Marie og Martin havde udfordringer med deres daværende webbureau og deres hjemmeside og Marie fik derfor sat en rådgivningsaftale på plads med Sussi. Derfor fandt vi i fællesskab ud af hvordan Ads On kunne hjælpe MK Haveservice med at udvikle en ny hjemmeside. Efterfølgende har vi også fået æren at håndtere deres sociale medier.

I samarbejde lagde vi derfor en plan for hvordan vi kunne vækste MK Haveservices virksomhed digital, så der kom flere henvendelser igennem deres sociale medier og mere trafik på deres hjemmeside.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med MK Haveservice vækstet antal besøgende på deres hjemmeside samt på deres sociale medier. Sammen med MK Haveservice kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse og optimering af både deres hjemmeside og sociale medier, så vi kan forsætte den positive vækstkurve.

Kundens oplevelse

Ads On vægter det personlige, ligesom vi gør og det er tydeligt at de brænder for det de laver.

“Vi har været glade for den personlige kontakt og hudløse ærlighed der har været i kontakten. De siger tingene som det er, og der er intet mellem linjerne. Vi er rigtig glade, fordi de har gjort det rigtig godt. De har holdt hvad de lovede og mere til. Vi er så glade for Ads On at vi glædeligt anbefaler dem til vores egne kunder og bekendte.”

- Marie, MK Haveservice

Case:

Murermester Steffen Fuhlendorf

Har været kunde hos os siden november 2018

Vores ansvarsområde

SEO, hjemmeside og Google My Business håndtering

Casen

Murermester Steffen Fuhlendorf tilbyder til dagligt tilbygninger, ombygninger, renovering, flisearbejde og støbning af betontrapper. Indehaveren Steffen havde fået nok af opringninger fra diverse webbureauer med uvedkommende og upersonlige konsulenter, der ville hjælpe ham med hans hjemmeside og valgte på baggrund af et møde med Sussi, at Ads On kunne rådgive ham omkring hvordan vi kunne være med til at vækste trafikken til hans hjemmeside igennem SEO.

Derfor lagde vi i samarbejde en plan for hvordan vi kunne øge Steffen Fuhlendorfs virksomhed digitalt, så der kom flere henvendelser via hans hjemmeside.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med Murermester Steffen Fuhlendorf vækstet de organiske søgninger til hans hjemmeside. Sammen med Steffen Fuhlendorf kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse og optimering af hans hjemmeside og SEO for at fastholde væksten.

49%

Flere organiske søgning end sidste år

Kundens oplevelse

Ads On er behagelig mennesker, der er til at have med at gøre. Der bliver virkelig taget hånd om en.

“Ind til videre synes jeg Ads On har løst opgaven perfekt for mig, der er ikke noget at sætte en finger på. Jeg er glad for at de er en mindre virksomhed, hvor de kan reagere på mine spørgsmål med det samme. Desuden virker de oprigtigt interesseret i mig som kunde, og jeg føler de lytter til mine ønsker.”

- Steffen, Murermester Steffen Fuhlendorf

Case: Smartdrive

Har været kunde hos os siden oktober 2018

Vores ansvarsområde

SEO, Google My Business og Facebook håndtering

Casen

Smartdrive tilbyder til dagligt smart leasing af biler til både private og erhverv med frihed og fleksibilitet. Medindehaveren Torben havde problemer med at lave indhold til sin hjemmeside og ingen tid til at opdatere på de sociale medier, og derfor arbejdede vi sammen for at finde ud af hvordan vi kunne øge kundernes tid på hjemmesiden og hans følgere på Facebook. Gennem tiden er Torbens virksomhed gået fra at starte ud med at lease 30 biler til 300 biler, og derfor er det meget vigtigt at både hans hjemmeside, SEO og sociale medier spiller, så kunderne finder ham derigennem.

I samarbejde med Torben udviklede vi en plan for hvordan vi kunne vækste Smartdrives virksomhed digitalt, så der kom flere henvendelser fra hans Facebook side, samtidig med at forlænge kundernes tid på hjemmesiden.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med Smartdrive vækstet deres følgere på Facebook, hvor vi har set en tredobling siden vi begyndte vores samarbejde. Sammen med Torben kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse og optimering af indholdet på hans hjemmeside, SEO og hans Facebook side.

Kundens oplevelse

Jeg er glad for fleksibiliteten og kontakten hele vejen igennem.

“Vi synes rigtig godt om Ads On, da vi føler man ved et mindre bureau får en mere personlig samtale, hvor de er meget lyttende. Samtidig er de meget fleksible, som er en værdi vi deler og værdsætter.”

- Torben, Smartdrive

Case: Knud Jørgensen EL

Har været kunde hos os siden marts 2018

Vores ansvarsområde

SEO, hjemmeside, Facebook og LinkedIn håndtering

Casen

Knud Jørgensen El tilbyder til dagligt el installation, varmepumper og hvidevareservice. Henrik som er ansvarlig for Knud Jørgensen Els marketing, havde svært ved at samle deres markedsføring da fire virksomheder skulle samles til én. Da Ads On allerede havde været i dialog med en af de virksomheder Knud Jørgensen havde opkøbt, satte Sussi og Henrik sig sammen for at lægge en plan for hvordan der skulle skabes en rød tråd i det nye Knud Jørgensen El.

I samarbejde lagde vi en plan for hvordan vi kunne vækste Knud Jørgensen El digitalt, så der kom flere henvendelser gennem deres sociale medier og deres hjemmeside.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med Knud Jørgensen El vækstet deres organiske trafik til deres hjemmeside. Sammen, kigger vi ind i en fremtid der byder på vedligeholdelse af deres hjemmeside og sociale medier og forsat SEO optimering, med fokus på yderligere content til hjemmesiden.

68%

Vækstet i 2020 sammenlignet med samme periode sidste år

65%

Udgør den organiske trafik, hvor den i samme periode sidste år var under 50%

Kundens oplevelse

Jeg er glad for den gode dialog.

“Ads On er et lille webbureau, hvor man får fat på dem man kender og de kan altid hjælpe. Så er jeg glad for den gode dialog, fx når der skal lave et nyt Facebook opslag for os - de siger altid hvis der er noget de synes ikke fungerer eller kan optimeres. Forløbet har været godt, og der har ikke været nogle udfordringer. De har været rigtig tålmodige til at hører alle vores meninger, og det har været godt.”

- Henrik, Knud Jørgensen EL

Case: FacadeRens

Har været kunde hos os siden oktober 2018

Vores ansvarsområde

SEO, Nyhedsbreve, Facebook og LinkedIn håndtering

Casen

FacadeRens tilbyder facade rens af alle overflader til både private og erhverv. Mikael som er ansvarlig for FacadeRens' online tilstedeværelse, havde svært ved at få tid til håndtering af hans hjemmeside og markedsføring på tværs af medier, derfor lagde han i samarbejde med Kai en plan for hvordan Ads On kunne hjælpe ham med at håndtere markedsføringen af hans hjemmeside og sociale medier.

I samarbejde lagde vi en plan for hvordan vi kunne vækste FacadeRens virksomhed digitalt, så der kom flere henvendelser gennem hjemmesiden.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi vækstet deres trafik og øget den tid deres kunder besøger hjemmesiden. Sammen med FacadeRens kigger vi ind i en fremtid der byder på optimering og vedligeholdelse af både deres SEO og deres SoMe platforme. Vi kommer til at levere content i høj kvalitet, da alt produceres i tæt samarbejde med virksomheden.

30%

Har vi vækstet trafikken i år sammenlignet med sidste år

12%

Flere sider bliver besøgt af kunderne pr. session

Kundens oplevelse

Jeg føler jeg er landet det rigtige sted og er meget glad.

“For mig er det meget vigtigt at aftalerne bliver overholdt, og det gør de hos Ads On. De er ærlige og positive, hvilket også er derfor jeg valgte at arbejde sammen med dem. Jeg føler at de har styr på det de kan og det er dejligt at man kan se effekten af deres arbejde.”

- Mikael, FacadeRens

Case: Vibe-Huse

Har været kunde hos os siden november 2017

Vores ansvarsområde

Facebook og Google My Business håndtering

Casen

Vibe-Huse er et byggefirma i Hinnerup der til dagligt tilbyder byggegrunde, salgsboliger, boligudlejning samt erhvervsudlejning. Gitte, som er ansvarlig for deres markedsføring havde svært ved at få tid til håndtering af deres Facebook side, og derfor lagde hun i samarbejde med Sussi en plan for hvordan Ads On kunne hjælpe med at håndtere deres sociale medier samt Google My Business.

Planen gik på at vækste Vibe-Huses virksomhed på deres Facebook side, så der kom flere henvendelser og aktivitet fra deres sociale medier.

Resultater

Igennem vores gode samarbejde, har vi i fællesskab med Vibe-Huse vækstet deres følgere på Facebook og øget aktiviteten/engagementet. Sammen med Gitte kigger vi ind i en fremtid der byder på optimering og vedligeholdelse af deres Facebook side samt Google My Business.

Kundens oplevelse

Jeg er meget tilfreds. Jeg kan godt lide nærheden hos Ads On.

“I vores samarbejde er jeg glad for den korte vej fra tanke til handling. Både forståelsen og ideerne er jeg også glad for. Generelt er jeg meget tilfreds.”

- Gitte, Vibe-Huse