Munich RE kombiniert Organic und Paid Marketing auf LinkedIn

Standort: München | **Belegschaft:** 10.000+ | **Branche:** Versicherung

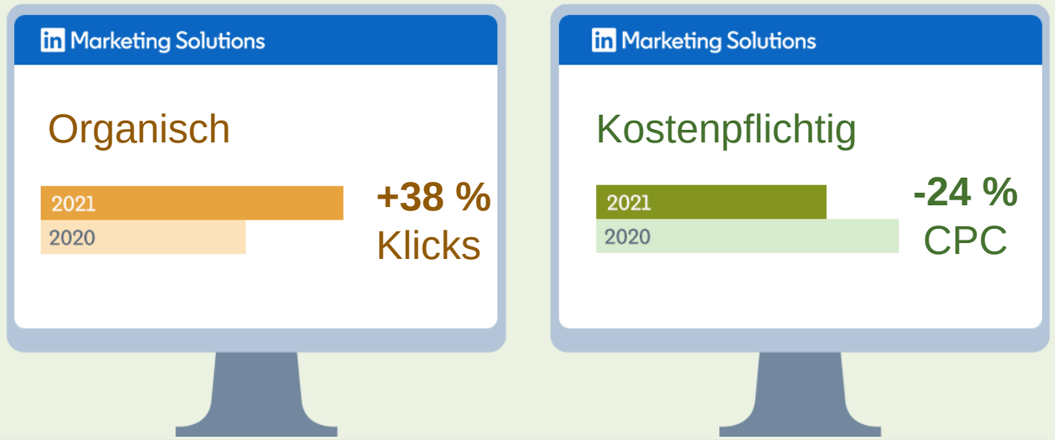
Die Herausforderung

- Das Engagement der Hauptzielgruppe steigern, sich als Thought Leader in neuen Geschäftsfeldern wie Cybersecurity und Nachhaltigkeit etablieren, und Leads auch in Nischen-Zielgruppensegmenten generieren

Die Lösung

- Eine einzelne, einheitliche LinkedIn Unternehmensseite auf Gruppenebene
- Eine globale Social-Media-Strategie für Always-On Organic Marketing
- Paid Content verstärkt organisches Engagement und sorgt für weitreichendes Targeting mit Awareness-Kampagnen. Demand-Generation-Kampagnen zielen auf Nischenzielgruppen ab.

Das Ergebnis



Wir können jetzt sowohl Brand Awareness als auch Thought Leadership in unseren Kernthemen einfacher mit organischem Marketing ausbauen.“

Hanna Liebgen | Social Media Manager, Munich Re Group

„Wir sehen einen klaren Zusammenhang zwischen dem Engagement auf LinkedIn und der Geschwindigkeit, mit der unsere Vertriebsgespräche voranschreiten.“

Maximilian Heinrich | Digital Communications Consultant, Munich Re Group