



Nordiska Skorstensprodukter

Det var en gång en murare som på 1960-talet började använda böjbara, rostfria insatsrör för att på ett säkert sätt få rökkanaler täta. Arvid Johanson bestämde sig för att börja tillverka egna insatsrör och företaget fick namnet Nordiska Skorstensprodukter. Idag har företaget egen tillverkning av skorstenar och eldstäder i Vänersborg.

Kundutlåtande

Vi har sedan maj 2010 förstärkt våra egna brister i Webbkunskap genom att ge uppdraget till FinnMera AB för att stärka oss på webben och kan konstatera att FinnMera och dess personal är unika på många sätt:

- De sätter våra dvs. kundens intressen före sina egna – detta har gett oss trygghet!
- Efter en inledande analys gav de oss ett åtgärdsförslag som innebar dels utbildning av vår egna personal, men också en direkt åtgärdsplan uppdelad på etappmål och delkostnad. Detta gav oss möjligheten att få avläsa om delmål uppfyllts innan vi gav klartecken för nästa åtgärd/delkostnad.
- Detta gav oss en kvalitetssäkrad kontrollerbar process – tämligen unikt i IT-världen.
- Vi ser reella resultat – fler kommer till vår hemsida och tiden samt antalet sidor som läses har ökat på ett fantastiskt sätt.

Med facit i hand så är vi som kund mycket nöjda med resultatet av vårt samarbete, som från vår sida kommer att fortsätta, för att positionera oss och våra tjänster på webben under lång tid. Signumet för FinnMera är enligt vår mening "Lite snack och mycket verkstad!"



Ulf Johansson, VD på Nordiska skorstensprodukter

"Den nya hemsidan presterar mycket bra och idag får vi in 10-20 offertförfrågningar per dag gällande skorstensberäkningar. Marknadsföring på Internet har påverkat så tillvida att vi gör mer affärer med privatpersoner än tidigare."



Albin Holm, Nordiska skorstensprodukter



Utmaning

Första samtalet med Nordiska skorstensprodukter skapade ett förtroende och intresse av ett framtida samarbete men just då låg inte marknadsföring på Internet rätt i tiden.

Den dåvarande hemsidan presterade inte bra på Googles träfflistor och endast några få förfrågningar inkom till företaget via hemsidan. En inledande webbanalys som analyserade befintligt system såväl fördelar som nackdelar presenterades för kund på plats.

Kunskapen om Internets fördelar saknades på företaget vid denna tidpunkt. För att skapa ett långvarigt förtroende kring marknadsföring på Internet ville FinnMera arbeta i småsteg för att Nordiska skorstensprodukter skulle förstå arbetsprocessen fullt ut. Ambitionen är att kunna göra mycket av arbetet själva och de bitar som de inte klarar av hjälper FinnMera till med. Kunden vill utföra en sak i taget och genom att lyssna till kundens önskemål har FinnMera anpassat en långsiktig marknadsföringsplan. Ett transparent och öppet förhållningssätt genomsyrar hela arbetsprocessen eftersom vi vill vara flexibla i vårt arbetssätt.

Resultat

Resultatet blev en ny och förbättrad hemsida skapad och lanserad av FinnMera den 9 november 2010 i publiceringsverktyget Modx. Toppsynbarhet på Googles organiska träfflista blev snabbt en verklighet som genererade nya affärsmöjligheter och ökade offertförfrågningar via hemsidan på ett mycket positivt sätt. Innan SEO-arbetet påbörjades på den nya hemsidan utfördes en sökordsanalys för att kunden skall få en indikation på vilka sökord som är viktigast för branschen och hur hård konkurrensen är på aktuella sökfraser.

När hemsidan var klar bestämdes det att en medarbetare på Nordiska skorstensprodukter skulle gå en grundläggande SEO-utbildning för lära sig mer om hur sökmotorerna fungerar och vad som krävs för att hemsidan skall få ökad synlighet på Googles organiska träfflista. En behovsanpassad utbildning togs fram och genomfördes under sommaren 2011 på FinnMerars kontor i Huskvarna.

Hösten 2011 beslutades det att driva mer trafik till hemsidan med hjälp av sponsrade länkar för att öka affärsmöjligheterna ytterligare. Kunden har även aktiverat en mobil PPC kampanj.

Kundnytta

Kunden har ett stort förtroende för FinnMera och den förvandlingsprocess kunden har genomgått är oerhört beundransvärd. Kunskapen om Internets fördelar har ökat och tillsammans har vi ett nytänkande samarbete som grundar sig i ett unikt teamwork.

