

Case Study

greemillaa Pferdesport

komma4 begleitet greemillaa Pferdesport beim Aufbau und der Skalierung der digitalen Marken- und Sales-Kommunikation. Das junge Unternehmen positioniert sich als moderner Online Shop für Reitsportprodukte und richtet sich an eine klar definierte, kaufaffine Zielgruppe im Pferdesport.

Die Leistungen

Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt auf strategischer Social-Media-Beratung sowie performanceorientiertem Ad Management. komma4 entwickelt dafür eine zielgruppengenaue Ansprache und verantwortet die Konzeption, Umsetzung und laufende Optimierung der Werbekampagnen. Durch eine klares Targeting, laufende Auswertungen und regelmäßige Optimierungen werden Reichweite, Conversions und Umsatz kontinuierlich gesteigert.

Ergänzend dazu setzt komma4 auf ausgewählte Influencer-Kooperationen innerhalb der Reitsport-Community. Authentische Partnerschaften mit passenden Creator:innen sorgen für zusätzliche Sichtbarkeit, Vertrauen und eine glaubwürdige Markeninszenierung – mit authentischer Produktintegration, die direkt auf den Verkauf einzahlt.

Performance-Marketing für eine wachsende Reitsportmarke

Mit einem klaren Fokus auf messbare Ergebnisse, einer tiefen Zielgruppenkenntnis und einem strategischen Zusammenspiel aus Social-Media-Content, Ads und Influencer Marketing unterstützt komma4 greemillaa Pferdesport dabei, nachhaltig zu wachsen und sich erfolgreich im Reitsportmarkt zu etablieren.