

**Kreativ brandpositionering &  
intelligent søgemaskineoptimering  
- en introduktion**



**battle&bounce**

# De tre indsatsområder – positionering & intelligent trafik

## Kernen for alle Battle & Bounce-tiltag er 'det intelligente indhold'

### Kontekstuelle medier (brand awareness)

Battle & Bounce arbejder fokuseret mod brand-kontekstuelle online medier.

Gennem B&B's omfattende netværk af publishing-sites placerer vi indhold på baggrund af både kommercielle og non-kommercielle aftaler.

### Social Media (brand awareness + trafik)

En af Battle & Bounces kernekompetencer er forståelsen af social media-/web 2.0-universet.

Denne kompetence bruges bl.a. til at aktivere og opbygge stærke medieplatforme i dette univers.

### Søgemaskineoptimering (SEO) (trafik)

Battle & Bounce implementerer sit Brand Positionerings-system(BPS).

Gennem et konstant fokus på strategisk valgte ord og fraser med relevans for brandet, samt en omfattende linkbuildingindsats, optimerer vi markant brandets placering på søgemaskiner.

# Brandpositionering

Battle & Bounces kerneprodukt er kvalitativ brandeksponering i relevante online sammenhænge

## Effekt & mål –

- Brandeksponering

Relevant placering af unikt & intelligent kvalitetsindhold (tekst, billede, video, etc.) de steder på nettet, hvor potentielle klienter, interessenter & kunder bevæger sig. **Battle & Bounce skaber selv indhold, men kan også arbejde med allerede eksisterende indhold.**

- Søgmaskineoptimering

Vi optimerer **relevante søgeord** på Google ved hjælp af vores [Brand Positioning System](#), som vi kombinerer med strategisk brug af kontekstuel webindhold rettet mod potentielle klienter, interessenter og/eller kunder

- Intelligent trafik

Målet for Battle & Bounce er at finde og **aktivere de rigtige mennesker på det rigtige tidspunkt**. Det kalder vi [intelligent trafik](#).

- Høj ROI

I kontrast til omkostningsfulde push-kampagner (fx bannermarkedsføring), der ofte har en lav ROI og ofte en lav konverteringsgrad, arbejder vi med **langsigtede strategier, hvor vi over en længere kampagneperiode skaber og leverer god og kontekstuel trafik.**

# Kvalitetstrafik / Søgemaskinepositionering

## Kvalitetstrafik

At benytte Battle & Bounce som [positioneringsbureau](#) er lig med intelligent kvalitetstrafik. Da 80% af al trafik, vi leverer, er genereret på baggrund af brugerens egne søgninger (=top of mind-behov), er han/hun meget perceptions- og reaktionsvillig over for vores budskaber.

## 'Time on site'

Battle & Bounce leverer intelligent trafik, hvor brugerne i snit tilbringer **300-600%\*** længere tid på sitet end gennemsnitsbrugeren. Betydning: Interesserede og motiverede brugere.

## Page visits

Trafikken resulterer i gennemsnitligt **60 – 70%\*** flere sidevisninger. Betydning: Motiverede og konverteringsparate brugere.

## Høj ROI

For en samlet kampagneperiode er B&B-prisen på trafik yderst konkurrencedygtig med eksempelvis AdWords – og konverteringsraten ofte bedre.

\* Statistik fra Google Analytics

## Søgemaskinepositionering

En af fordelene ved B&B's positioneringsstrategi, ud over *brand awareness* og relevant trafik, er at vi forbedrer søgemaskineplaceringer markant.

Søgetermer udvælges i samarbejde med kunden på baggrund af foranalyser af eksisterende trafikstrømme.

The screenshot shows a Google search for 'klimaforandringer'. The search bar is at the top with the text 'klimaforandringer' and a search button. Below the search bar, there are search filters for 'på nettet', 'sider på dansk', and 'sider fra Danmark'. The search results are listed below, with the first result circled in red. The circled result is 'Konsekvenser af klimaforandringer - Folkekirkens Nødhjælp'. Other visible results include 'Arrangementer - Seminar om landbrug og klimaændringer ...', 'LO Ugebreve - Klimaforandringer bekymrer danskerne', and 'WWF - Klimaforandringer på dagsordenen i FN's Sikkerhedsråd'. On the right side, there are additional search results for 'Klimakonference', 'Hjælp klimaet på', 'Rambøll som klim', and 'Klimaforandring'.

# Etisk forsvarligt og best practice

Alt optimeringsarbejde foregår etisk forsvarligt og i tråd med markedsledende guidelines og best practice-principper, herunder Googles. Arbejdet tager udgangspunkt i eventuelt tidligere udfærdigede rapporter, evt. a/b- / multivariable -test og effektanalyser. Arbejdet dokumenteres og best practices-guides opstilles på såvel teknisk som skribentniveau, hvis det ønskes.

Battle & Bounces arbejde med søgemaskineoptimering falder inden for fire kategorier: **arkitektur, trafik, social media-integration & integration med offline-medier.**

Vægtningen af arbejdet vil dels basere sig på dialog med klienten om ønskede resultater, dels en tilbundsående analyse af den nuværende arkitektur og trafikstrømme. Arbejdet vil således være analytisk, empirisk og dialogisk funderet. Benchmarks/KPI opstilles efterfølgende, og der afrapporteres løbende, kvartalsmæssigt. Metodologisk arbejdes der på baggrund af [scrum-principper](#).

## Videre forløb

Alle positioneringstiltag udvikles individuelt på baggrund af et uforpligtende og gratis formøde med nye klienter.

Kontakt Jannick Blaksmark for mere information.



Jannick Blaksmark  
MD / Co-Founder

Tel: +45 4061 3211  
Mail: [jannick@battleandbounce.com](mailto:jannick@battleandbounce.com)  
Page: [battleandbounce.com](http://battleandbounce.com)

**battle&bounce**