



## Referenzprojekt

**Projektname:** Digitale Marktstrategie & Online-Auftritt Allgäu Automation  
**Kunde:** Allgäu Automation  
**Branche:** Landwirtschaft / Agrartechnik  
**Unternehmensgröße:** 2 Mitarbeiter (Startup)  
**Zeitraum:** 02/2025 – 09/2025

### Ausgangssituation / Problemstellung

Allgäu Automation befand sich als junges Startup in der Markteinführungsphase eines innovativen, eigenentwickelten Produkts zur mechanischen Ampferbekämpfung. Das Unternehmen verfügte zwar über eine funktionierende Produktlösung, jedoch fehlte eine klare digitale Vertriebsstrategie. Es gab keine gezielte Positionierung im Markt, und potenzielle Kunden konnten das Produkt online kaum finden. Eine systematische Strategie zur Reichweitensteigerung, Markenbildung und Leadgenerierung war nicht vorhanden.

### Ziele der Beratung

- Aufbau einer klaren digitalen Markenpositionierung als innovatives Agrartechnik-Startup
- Entwicklung einer skalierbaren Online-Vertriebsstrategie
- Aufbau einer Website zur organischen Kundengewinnung und Produktpräsentation
- Stärkung der Sichtbarkeit in Suchmaschinen und auf Social Media (insbesondere Instagram)
- Definition eines messbaren Kommunikations- und Content-Konzepts

### Vorgehen / Methoden

- **Markt- und Wettbewerbsanalyse** zur Identifikation von Differenzierungspotenzialen in der *Agrartechnikbranche*
- **Beratung zur digitalen Markenpositionierung** (Zielgruppen, Nutzenkommunikation, Produktstorytelling)
- Entwicklung einer **Digitalstrategie** mit Fokus auf organische Reichweite und langfristige Sichtbarkeit
- **Workshop zur Contentstrategie** mit Schwerpunkt auf Storytelling, Community-Aufbau und Kundennutzen

- Erstellung eines **Social-Media-Redaktionsplans** (Instagram, Facebook) inkl. Themenfeldern und Postingfrequenz
- Beratung zur Struktur und Nutzerführung der neuen Website, inkl. Conversion-Optimierung für das Kontaktformular
- Einführung eines **Lead-Tracking-Systems** (Google Unternehmensprofil, Website-Statistik)
- Begleitendes **Coaching** zur selbstständigen Content-Erstellung und Pflege der Social-Media-Kanäle
- Umsetzung einer **technisch performanten Website** mit klarer Produktkommunikation und Anfragefunktion

## Ergebnisse / Nutzen für den Kunden

- **22 qualifizierte Produktanfragen über das Kontaktformular**
- **Kontinuierlich organische Anfragen durch gute Google-Sichtbarkeit und zielgerichtete Website-Struktur**
- **Starke Markenbildung** als innovativer Anbieter im Bereich nachhaltiger Landwirtschaft
- **Effektive Social-Media-Präsenz (Instagram)** mit wachsender Reichweite und Community-Engagement
- **Klare Kommunikationsstrategie** und definierter Markenauftritt für zukünftiges Wachstum
- **Nachhaltiger Know-how-Aufbau** durch Beratungs-Workshops und Schulung des Gründerteams

## Bestätigung durch den Kunden

Hiermit bestätigen wir, dass Promoli GbR unser Unternehmen im Zeitraum 02/2025 – 09/2025 in den genannten Punkten erfolgreich beraten hat.

Die Beratung hat wesentlich zur erfolgreichen Markteinführung unseres Produkts und zur digitalen Kundengewinnung beigetragen.

Ravensburg, den 6.11.2025  
Unterschrift / Firmenstempel