

# FALLSTUDIE VON SICHTBARKEIT ZU QUALIFIZIERTEN VERTRIEBSKONTAKTEN

## CORONEX ELECTRONIC GMBH



Coronex Electronic GmbH ist ein EMS-Dienstleister mit Sitz in Ratingen. Das Unternehmen begleitet seine Kunden von der SMD- und THT-Bestückung über die Prüfung und Systemmontage bis zur Serienfertigung und Logistik. Ein besonderer Fokus liegt auf Elektroniklösungen für explosionsgefährdete Bereiche nach ATEX-Anforderungen. Gemeinsam mit der Tochtergesellschaft HEWA kann Coronex sowohl Prototypen und Kleinserien als auch größere Serienvolumina abdecken.

## MASSNAHMEN im Zeitfenster von 4 Monaten (März - Juni 2026)

- Betreuung eines persönlichen Vertriebsprofils
- Betreuung der Unternehmensseite
- Technischer Fachcontent 1x wöchentlich
- LinkedIn-Outreach bei definierten Zielunternehmen
- Erstellung und Vermarktung von einem Whitepaper über LinkedIn-Werbeanzeigen

## CONTENT UND WHITEPAPERERSTELLUNG



## INVESTMENT in 4 Monaten von 7.600€

## ERGEBNISSE

### PERSÖNLICHES PROFIL

- ✓ 5.462 LinkedIn-Impressionen
- ✓ 15 qualifizierte Ansprechpartner an den Vertrieb übergeben

### CORONEX UNTERNEHMENSSEITE

- ✓ 20.494 Impressionen gesamt (7.444 organisch / 13.050 gesponsort)
- ✓ 6 qualifizierte Ansprechpartner aus Werbeanzeigen an den Vertrieb übergeben

**25.956**

LinkedIn-Impressionen gesamt

**21**

qualifizierte Ansprechpartner inkl. E-Mail an den Vertrieb übergeben

**~362 €**

Investment je qualifiziertem Ansprechpartner

## FEEDBACK AN ADIMIZED

„Dank der Zusammenarbeit mit Adimized konnten wir unsere Präsenz auf LinkedIn deutlich ausbauen und einen spürbaren Followerzuwachs erzielen. Der Content ist qualitativ sehr hochwertig und Adimized überzeugt durch Kompetenz, Zuverlässigkeit und ein gutes Verständnis für unsere Branche.“

– Coronex Electronic GmbH

**STAND AUGUST 2026:** Die Zusammenarbeit besteht seit Dezember 2024 und wird über den in dieser Case Study betrachteten Zeitraum hinaus fortgeführt.