3-STEPS KØREPLAN

SÅDAN FÅR DU SUCCES MED DIGITALT SALG OG MARKETING

Fra klassisk offline salg til online leadgenerering

TIL INDUSTRIVIRKSOMHEDER

mindmill

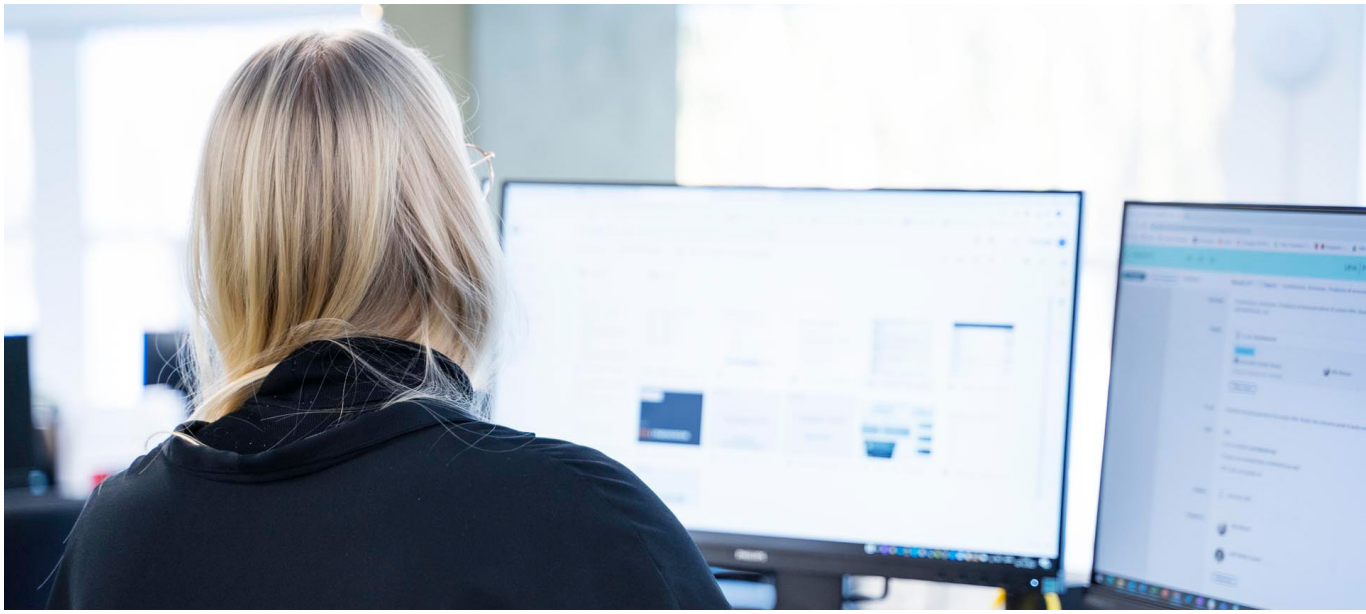
FREMTIDENS INDUSTRIELLE VINDERVIRKSOMHEDER DIGITALISERER SALG OG MARKETING

Industrivirksomheden Støtek købte Mindmills B2B Framework, og på bare 6 måneder fik sælgerne mere end 700 nye leads at arbejde med. 250 af disse leads viste sig at være særdeles relevante, og STØTEK vækstede tilbudspipelinen med flere millioner.

Går du glip af lignende resultater?

Fremstillingsindustrien har for alvor fået øjnene op for mulighederne med digitalt salg og marketing.

Hvad enten der er tale om at øge antallet af forhandlere, øge effektiviteten af produktlanceringer, opnå mere effektivitet på eksisterende salgsressourcer eller skabe flere relevante salgsdialoger på eksportmarkederne, så vinder de digitale frontløbere vigtige markedsandele i en ny og anderledes post-corona verden.



Fremstillingsvirksomhederne har traditionelt haltet bagefter digitaliseringen, hvor mange har holdt fast i den "gamle" salgsstrategi med kold canvas, messer og dyre sælgere som kører landevejene tynde efter ligegyldige møder.

Corona ændrede spillereglerne over natten, og pludselig skulle alle møder holdes online. Messerne blev aflyst og bilerne blev i garagen. Mange holdt vejret og frygtede det værste, men de dygtigste og mest omstillingsparate virksomheder buldrede afsted. Omkostningerne til salg faldt markant, sælgerne blev mere effektive og marketing fik en helt ny og betydningsfuld rolle.

I hvert fald for en stund ...

For i takt med at verden faldt tilbage til et mere normalt niveau – i hvert fald i forhold til covid-19 – så glemte nogle virksomheder også de nye digitale muligheder.

Mindmills mission er at hjælpe B2B virksomheder med at realisere deres fulde potentiale med digitaliseringen af salg og marketing.

Vi har udviklet et helt unikt B2B framework baseret på +200 gennemførte projekter og kampagner for danske og udenlandske B2B virksomheder, herunder et særligt fokus på fremstillingsindustrien.

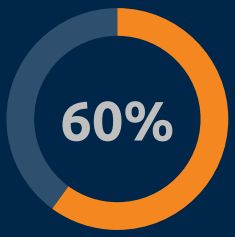
Det er virksomheder som STØTEK, Airmaster, Ancotrans, Cabinplant, BPI, Kohsel, SiccaDania, Hicon, Odico og mange flere.

I denne brochure får du en 3-steps køreplan til at få succes med digitalt salg og marketing.

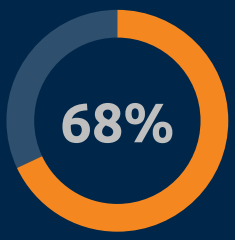
God læselyst.

Nemanja Petkovic
COO, Mindmill

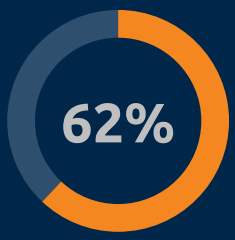
E-mail: nepe@mindmill.dk
Tlf.: +45 42 17 49 10



60% af alle B2B beslutningstagere foretrækker andre informationskilder end lige en salgsperson, når de undersøger muligheder på markedet.



68% af B2B beslutningstagere foretrækker at undersøge markedstilbud på egen hånd.



62% af B2B beslutningstagere mener, at de er i stand til at træffe en købsbeslutning udelukkende baseret på digital research.

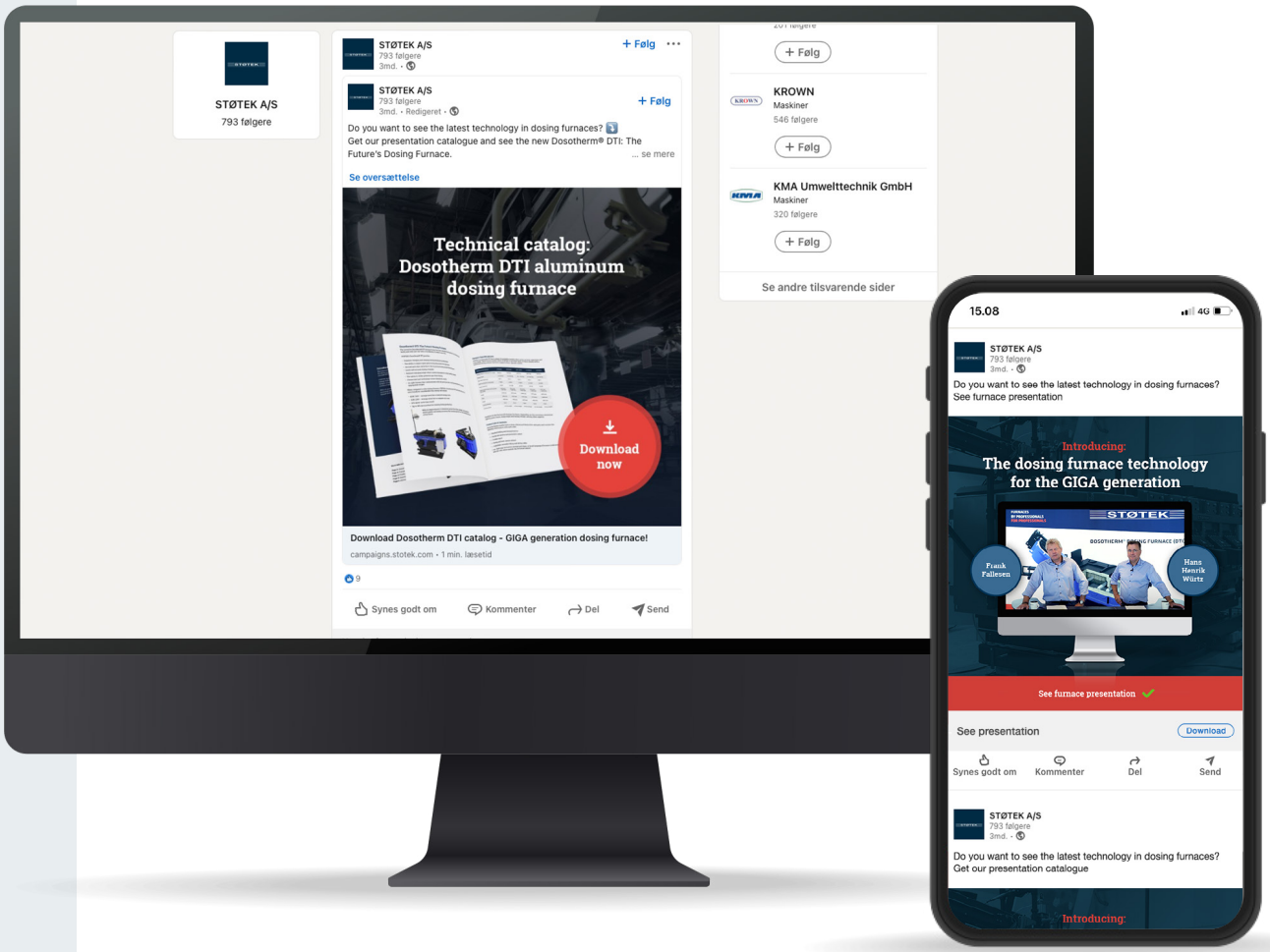
CASEVIRKSOMHED

STØTEK

For at give dig det bedste indblik i, hvordan du bedst muligt kommer i gang, har vi taget udgangspunkt i en case med industrivirksomheden STØTEK.

STØTEK er eksperter i at udvikle energieffektive doseringsovne i aluminium til automotive-branchen. Deres kunder er bilproducenter som VW, AUDI, Skoda, Daimler og Chrysler.

LÆS HELE CASEN HER →



FÆLLES MISSION OG MÅL

Du har købt Mindmills B2B framework, og nu skal der bare leads i maskinen, så sælgerne kan komme i gang.

Men vi er nødt til at starte et andet sted.

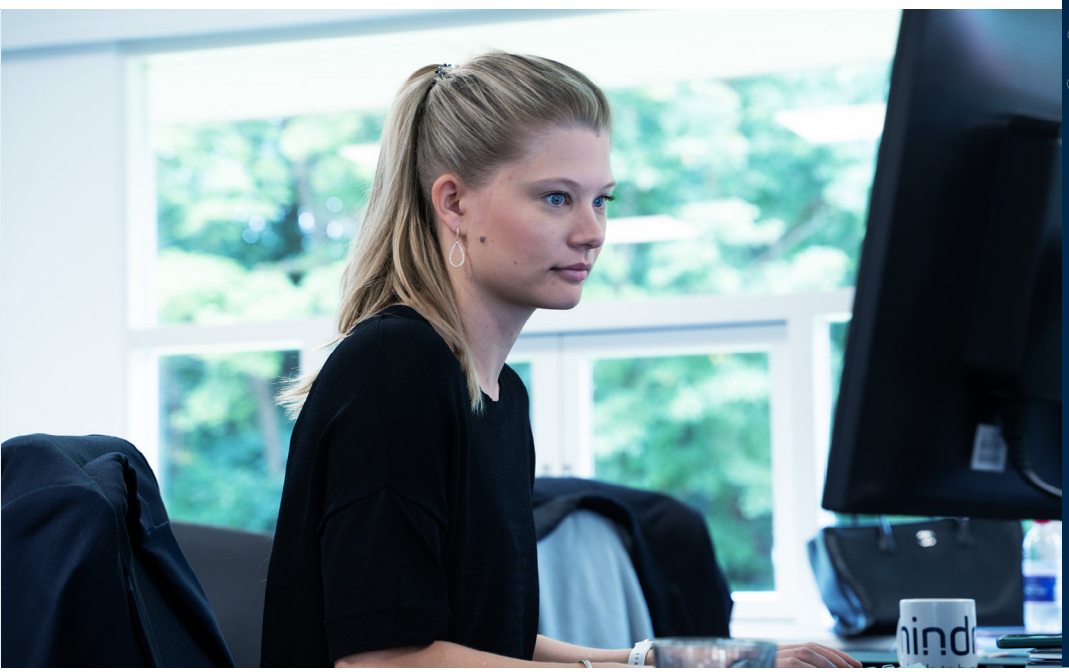
Vi har nemlig erfaret, at hvis der er én ting som kan bremse, forsinke eller ligefrem ødelægge projektet, så er det organisatoriske udfordringer.

Succes kræver, at salg og marketing arbejder sammen som en enhed. Det er en fælles mission, som kræver en fælles forståelse for projektet, nøje afstemte forventninger og ansvarsområder samt fælles mål.

Alle interessenter skal med ombord fra start, og det kræver fuld opbakning, retning og engagement fra ledelsen.

Vi igangsætter jo i virkeligheden en forandringsproces og kulturændring, men den er nødvendig – faktisk uundgåelig – spørgsmålet er blot hvor lang tid, du tør vente?

I sidste ende handler det om mennesker. Mennesker som skal arbejde tættere sammen om det samme mål - nemlig flere relevante leads til sælgerne, flere og bedre salgsmøder samt flere ordrer i bogen.



3 STEPS

LÆS VORES TRE STEPS TIL AT KOMME GODT FRA START MED DIGITALT B2B SALG OG MARKETING

STEP 1

START MED EN STRATEGISK KØREKLAR MARKETINGPLAN

Når nu vi skal digitalisere salgsprocessen og skabe sammenhængskraft mellem salg og marketing, med et fælles mål om flere relevante leads til sælgerne, er vi nødt til at starte fra starten. Hvem er det, vi vil ramme? Hvordan vil vi ramme dem? Hvad vil vi ramme dem med? Osv.

Med andre ord: MARKETING.

Vi har brug for en strategisk køreklar marketingplan, for vi skal både have strategi og retning, men vi skal også have konkrete tiltag, timelines, indhold og kampagner på plads.

Brug 48 minutter på nedenstående webinar med STØTEK, hvor vi gennemgår deres STØTEKS strategiske køreklare marketingplan. Vi taler om strategi og retning, men vi tager også de operationelle briller på og går i dybden med eksekvering, indsigter og resultater.

Webinar: Industriens digitale vej til vækst på eksportmarkederne

48 minutter

Kom i gang med step 1 NU

Vi har lavet en strategiskabelonen til, hvordan du definerer en eksekverbar salgs- og marketingstrategi. Det er din guide til at få mange flere leads og gode salgsmøder.

Hent vores strategiskabelon her →

ULTIMATIVT MÅL

Kan fx være:

- ROI Beregning
- Gratis workshop
- Business Analyse
- Produkt demo

SEKUNDÆRE MÅL

Kan fx være:

- Download produktkatalog
- Deltagelse på live-event
- Se factory tour
- Købsinteresse på website

STEP 2

SKAB RELEVANT OG IØJNEFALDENDE INDHOLD OG FANG MÅLGRUPPEN

Din marketingplan er køreklar, og nu skal den eksekveres. Målet er flere relevante leads til sælgerne, og det kræver først og fremmest godt indhold. Indhold som skaber værdi for målgruppen, og indhold som konverterer opmærksomhed til konkrete leads i motoren.

Men vi skal ikke alene fange opmærksomhed og konvertere leads, vi skal i endnu højere grad skabe efterspørgsel og uddanne markedet til at købe vores produkter og løsninger.

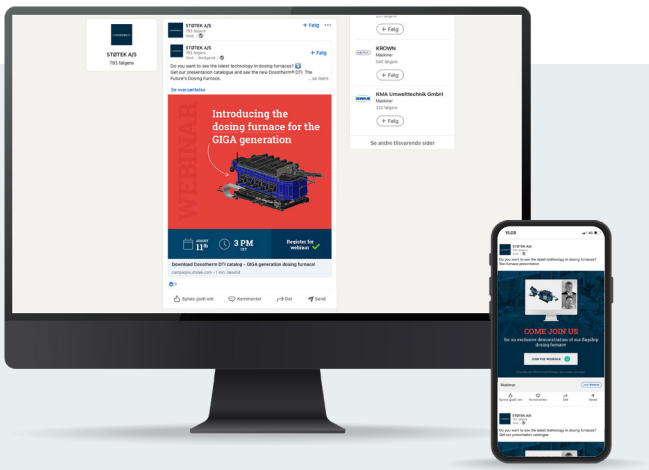
Og det er nemmere skrevet end gjort.

B2B er kendetegnet ved lange beslutningsprocesser, komplekse produkter og flere købsinteressenter, og det er derfor altafgørende, at indholdet bliver skræddersyet til hver enkelt virksomheds kunderejse og målgruppe.

Indholdet skal gøres visuelt, levende og interessant, og her kommer Mindmills mange specialister indenfor grafik, video, webudvikling og tekstforfatning ind i billedet.

Efter produktionen skal indholdet stå sin prøve på de digitale kanaler, og her er LinkedIn klart den fortrukne.

Brug 37 minutter på nedenstående webinar, hvor vi giver dig et indblik i STØTEKS værdiskabende indhold og succesfulde annoncering.



Webinar: Sådan skaffer du leads med LinkedIn annoncering – i Danmark og udlandet

37 minutter

Få et indblik i, hvordan STØTEK bruger deres værdiskabende indhold til succesfuld annoncering.

Se vores webinar og bliv klogere på, hvordan du fanger din målgruppe på LinkedIn og konverterer dem til leads.

STEP 3

BYG EN STÆRK MARKETING-ARKITEKTUR OG FÅ FLERE VARME LEADS

Sidst, men absolut ikke mindst, skal du bygge et fundamentet for dine salgs- og marketing-initiativer. Du skal have systemerne i orden. Systemer, der kan tracke og måle på dine ind-satser. Og som kan hjælpe dig med at udvikle de leads, du skaffer via annoncering.

Vi vil gerne give dig en indflyvning til, hvordan du kan arbejde smart med leadhåndtering og dine kunders digitale adfærd. For med de helt rette digitale løsninger kan du blive langt klogere på dine kunders købsintentioner og optimere på din salgstiming – helt uden at skulle bruge ekstra kræfter på administrativt arbejde og dataanalyse

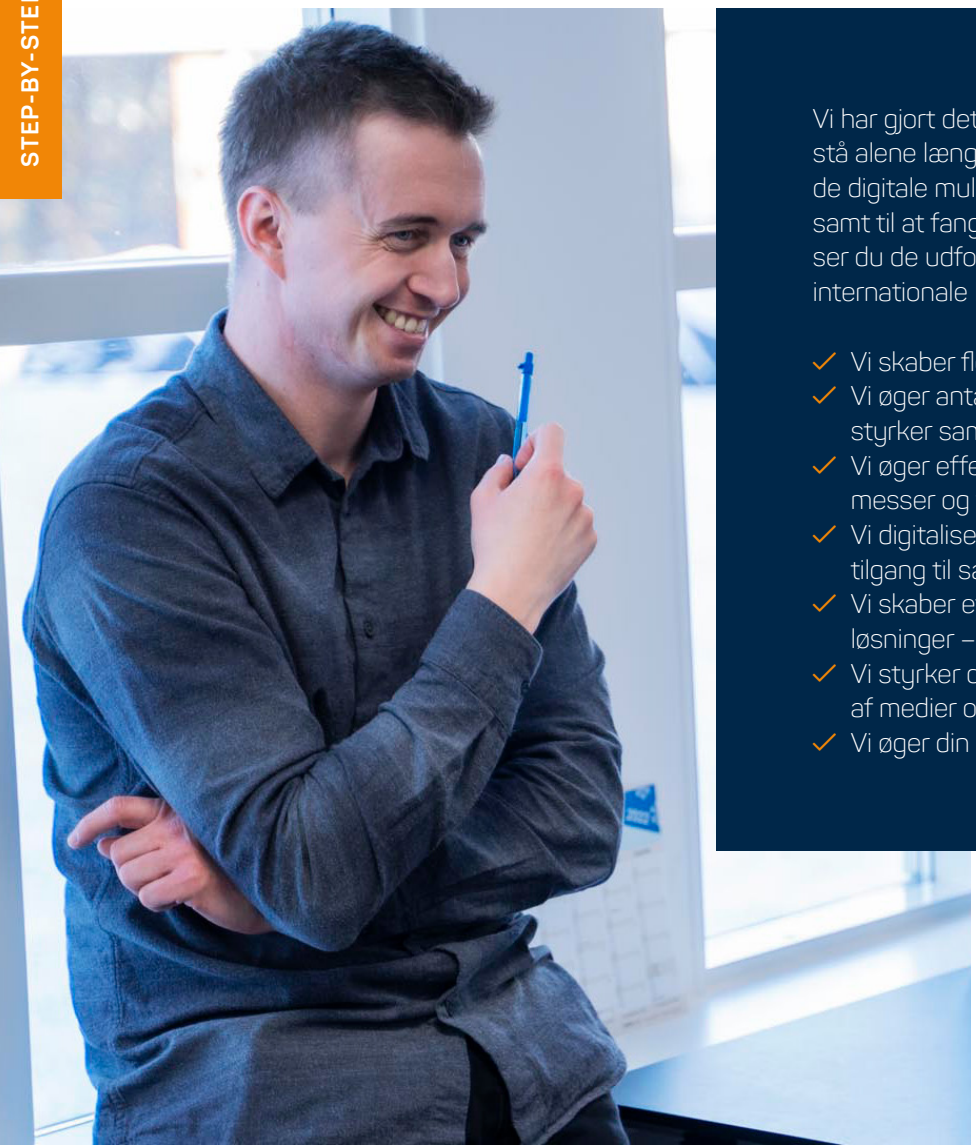
Webinar: Styrk dit salg med triggerbaseret adfærd og leadscoring

Brug 37 minutter på vores webinar, hvor vi viser dig, hvordan du bygger en stærk arki-tektur for dine salgs- og marketingindsatser. Vi ser ind på automatik og performance – alt sammen fra en sælgers synspunkt og med udgangspunkt i STØTEK casen.

KICKSTART DIT DIGITALE SALG UD FRA DENNE TJEKLISTE

Du har set vores webinarer, men vi ved godt, at det stadig kan virke uoverskueligt at kickstarte dit digitale salg og marketing. Nøglen til succes er at tænke langsigtet, starte småt og lære hurtigt.

- ✓ Start med at sætte klare mål for dine indsatser
- ✓ Definer din målgruppe og deres udfordringer
- ✓ Byg en strategisk køreplan med initiativer til hver fase i beslutningsprocessen
- ✓ Skab relevant og værdiskabende indhold (guides, video, webinarer osv.)
- ✓ Udvælg relevante digitale platforme til markedsføring
- ✓ Byg et stærkt marketingfundament, der kan håndtere leads og tracking
- ✓ Klæd salgsafdelingen på til digitalt salg og leadhåndtering
- ✓ Optimer og skaler dine indsatser løbende



Vi har gjort det klart, at det klassiske salg ikke kan stå alene længere. Det er afgørende, at du udnytter de digitale muligheder til både at skabe efterspørgsel samt til at fange og vinde den efterspørgsel. Nedenfor ser du de udfordringer, vi oftest løser hos danske og internationale B2B kunder:

- ✓ Vi skaber flere relevante salgsdialoger
- ✓ Vi øger antallet af dine forhandlere/grossister samt styrker samarbejdet (og deres salg!)
- ✓ Vi øger effektiviteten på dine produktlanceringer, messer og fysiske events
- ✓ Vi digitaliserer og nytænker dine salgsmetoder og tilgang til salgsprocessen
- ✓ Vi skaber efterspørgsel efter dine produkter og løsninger – SAMT fanger og vinder den
- ✓ Vi styrker dit brand og din tilstedeværelse på tværs af medier og kanaler
- ✓ Vi øger din synlighed og træner dine kunder i at købe

Book uforpligtende salgs- og marketingsparring →

NÅR DU SAMARBEJDER MED MINDMILL FÅR DU:

- En langvarig sparringspartner indenfor digitalt salg og markedsføring med erfaring fra +300 B2B virksomheder
- En interim ansættelse af 7 marketingspecialister med hver sine spidskompetencer
- Et komplet datadrevet leadgenereringssetup, som sikrer dig varme leads og relevante kundemøder
- Performanceoptimering og udvikling af strategier og indsatser
- Digital salgsudvikling og kulturforandring, som styrker den kommercielle strategi

Hans Løjborg
Salgsdirektør

E-mail: hla@mindmill.dk
Tlf.: +45 20 92 92 70

Niklas Seir Nielsen
Head of Client Management

E-mail: nsn@mindmill.dk
Tlf.: +45 29 68 93 21

mindmill