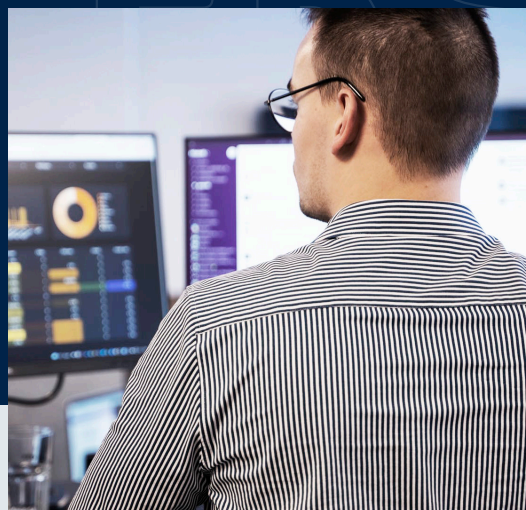


EKSPORT OG MARKEDSEKSPANSION UDEN MILLIONER I BUDGET

Kom godt i gang med digitalt salg **NU!**



mindmill

HAR DU INTERNATIONALE VÆKSTAMBITIONER FOR DIN VIRKSOMHED?

Så vil det glæde dig at høre, at det ikke længere kræver et kæmpe budget at åbne for nye eksportmarkeder.

Med den rette tilgang og de rigtige digitale værktøjer kan du komme i gang uden dyre og tidskrævende forhandleraftaler og agenter.

Det handler om at gentænke måden at drive B2B salg på. Hvor mange brancher tidligere kom ud over landegrænser og opstartede eksport ved at lave detaljerede markedsanalyser, deltage på messer og/eller køre alt markedsbearbejdelse via forhandlere, er der nu nye og hurtigere måder at skalere sin forretning på.

Online leadgenerering og digitalt salg er din vej til hurtigere markedsudvidelse og flere udenlandske kunder. Og det er ikke en omkostnings- og ressourcetung proces, som man kunne frygte.

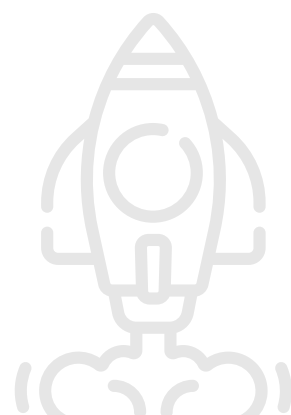


vidste du?

Danske virksomheder ligger på en 24. plads ud af 28 europæiske lande, når det kommer til e-eksport. Dermed er vi markant dårligere end andre europæiske lande – og det skal der gøres noget ved.

Med digitalt salg i både Danmark og udlandet kan danske virksomheder tjene 3x så meget per medarbejder. Til trods for det, er der kun 52%, der gør det.

Det fremgår af DI - Dansk Industri B2B e-handelsanalyse 2020.



EN NY TILGANG TIL MARKEDSEKSPANSION

I mange virksomheder hersker en alt-eller-intet mentalitet.

Hvis vi skal indtage et nyt marked, skal vi gå all-in.

Derfor er indtagelsen af nye eksportmarkeder også traditionelt set forbundet med store omkostninger til blandt andet konsulenthuse, som udarbejder store analyser af markedspotentialet og udgifter til installation af lokalkontorer og sælgere.

Alternativt har man gjort brug af forhandlere eller agenter – men med svingende resultater, fordi de også har konkurrenter på hylderne, så man får ikke rigtig den plads, man skal have.

Vi vil gerne erstatte denne alt-eller-intet-tankegang med idéen om at starte småt. Det er bedre at vente med at skalere, til du har opnået proof-of-concept.

Udnyt de digitale muligheder

Verden er blevet mindre. Digitale teknologier har gjort det muligt at komme i kontakt med kunder og beslutningstagere over hele verden fra din nuværende position. Man behøver ikke længere ligge på landevejene eller sidde og hamre løs på telefonen for at få skabt dialog med nye potentielle kunder – heller ikke dem i udlandet.

Nu arbejder vi med en langt mere økonomisk og bæredygtig tilgang til opsøgende salg, hvor nøglen er at prøve tingene af og så justere løbende.

Og jo før du kommer i gang, jo bedre!

Ved at understøtte din markedseksponering med digitalt salg og marketing kan du reelt komme ud over rampen uden at have millioner i dit budget.

De digitale muligheder skal ses som et add on til de gamle salgstilgange - de skal ikke skrottes, men blot suppleres med nye og mere dynamiske måder at arbejde med salg og marketing på.



DIGITALISERING GIVER **HELT NYE MULIGHEDER** FOR AT SKALERE EKSPORTINDSATSEN FOR DANSKE VIRKSOMHEDER

Fremstød bliver mere tilgængelige – både prismæssigt og i forhold til tidsforbrug uden rejsetid.

Det betyder ganske enkelt, at flere kan tage del i det enorme eksportpotentiale.

ALLE FORDELENE VED ONLINE LEADGENERERING – LOKALT SOM INTERNATIONALT



Du kan skalere hurtigere og hele tiden udvikle din markedsbearbejdelse



Du kan påvirke kunderne, så de kommer til dig og ikke omvendt



Du kan nå langt for et meget lille budget



Du kan få beslutnings-tagere i tale, som normalvis er utilgængelige



Du kan arbejde agilt og dynamisk og agere efter de resultater du skaber



Du kan køre samme digitale setup ud mod flere markeder (med tilpasning af sprog)

DU ER DER FOR KUNDERNE – IKKE OMVENDT

Hvad mener vi så med det?

Vi mener, at du skal gøre det nemt for kunden både at:



forstå, hvordan dit produkt løser en udfordring og



købe dit produkt eller komme i kontakt med dig.

Og det har du rig mulighed for online

Med en digital salgstilgang, fx via de sociale medier, kan du vise og kommunikere dine markedstilbud direkte til kernemålgruppen uagtet af markedet.

Ved at bruge agenter, forhandlere eller egne sælgere til fysisk bearbejdelse af potentielle kunder, er det dig, der forsøger at få kunderne til at købe. At ændre markedspresset fra en fysisk til en digital tilstedeværelse, kan du i langt højere grad påvirke dine potentielle kunder løbende, indtil de selv tager kontakt til dig.

EKSEMPLER PÅ VIRKSOM- HEDER, DER ARBEJDER MED MARKEDSEKSPANSION GENNEM DIGITALE AKTIVITETER

DIGITALT SALG TIL



PLUS  PACK

WE MAKE FOOD STAND OUT

DIGITALT SALG TIL



 BPI
foam for your purpose

SE EKSEMPLER PÅ AKTIVITETER →

SE EKSEMPLER PÅ AKTIVITETER →

DIGITALT SALG TIL



 KOHSEL

DIGITALT SALG TIL



Cabinplant®

SE EKSEMPLER PÅ AKTIVITETER →

SE EKSEMPLER PÅ AKTIVITETER →



EKSPORTCASE

PLUS PACK

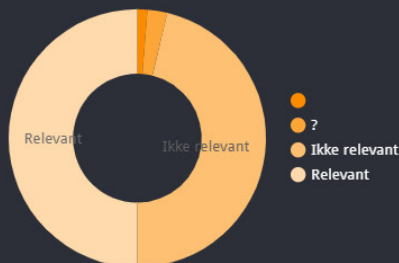
Plus Pack er en virksomhed, der producerer praktiske fødevareremballage løsninger i aluminium og plast. Siden 1914 har den danske familievirksomhed været frontløbere indenfor deres felt. De har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i 5 andre lande. Vi hjælper Plus Pack med annoncering i Tyskland og Frankrig.



Leads
80

MQL
58

SQL
12



Leads

80

100 %

MQL

22

58

73 %

SQL

68

12

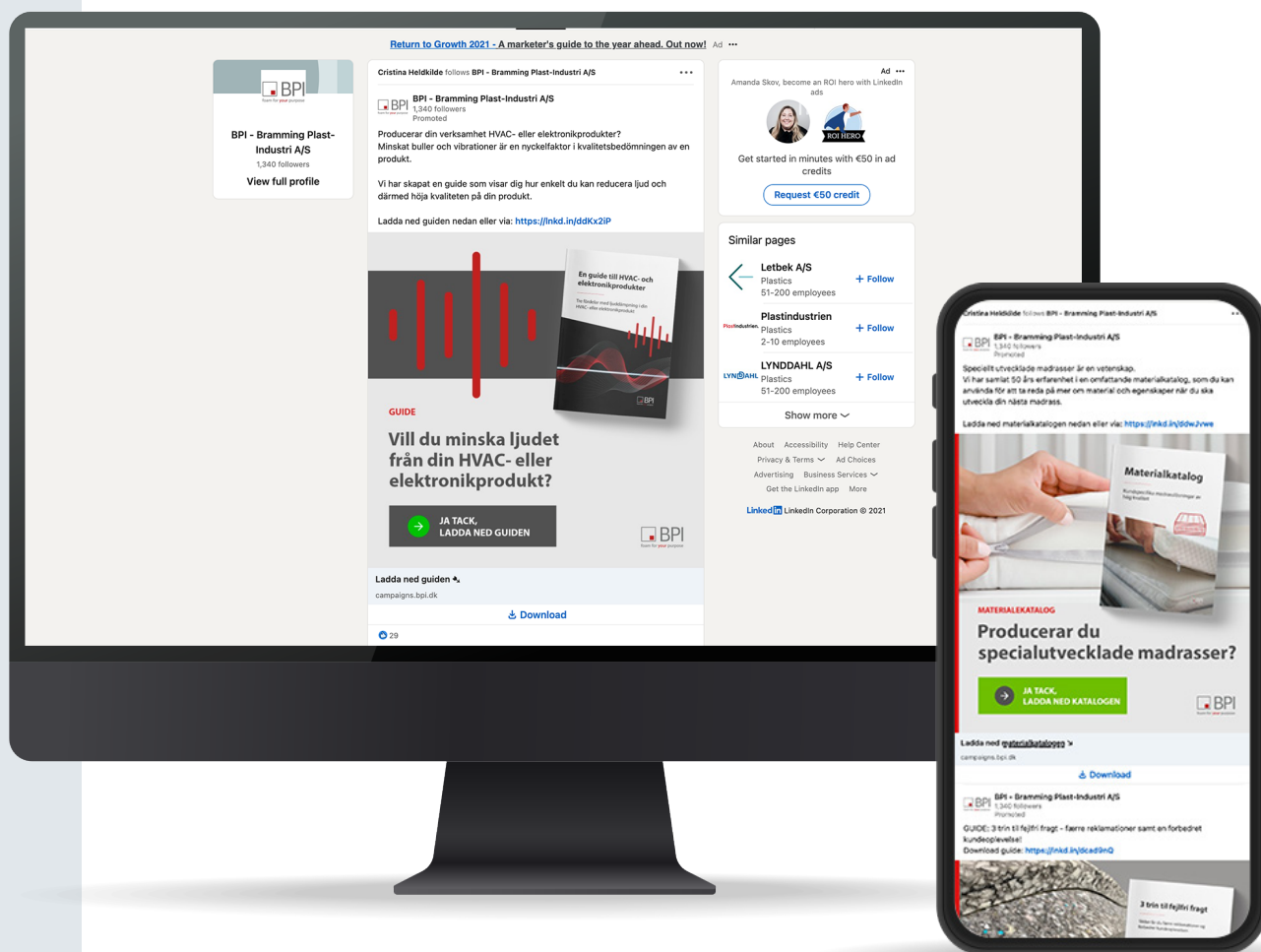
15 %



EKSPORTCASE

BRAMMING PLAST-INDUSTRI

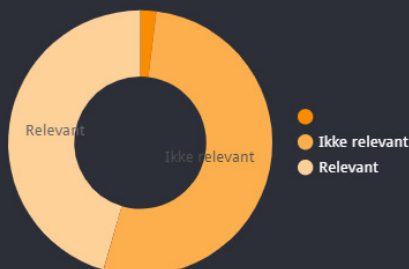
BPIs mission er at inspirere og medvirke til udvikling, design og produktion af avancerede kundespecifikke totalløsninger i skumplast og gummimaterialer. BPI er et dansk forankret selskab med produktionsenheder i Polen. BPI har eksisteret siden 1985 og er i dag knap 100 medarbejdere i Danmark. Vi hjælper BPI med leadgenerering i Tyskland, Sverige, UK og Danmark.



Leads
1.027

MQL
325

SQL
186



Leads 1.027

100 %

MQL 702

325

32 %

SQL 841

186

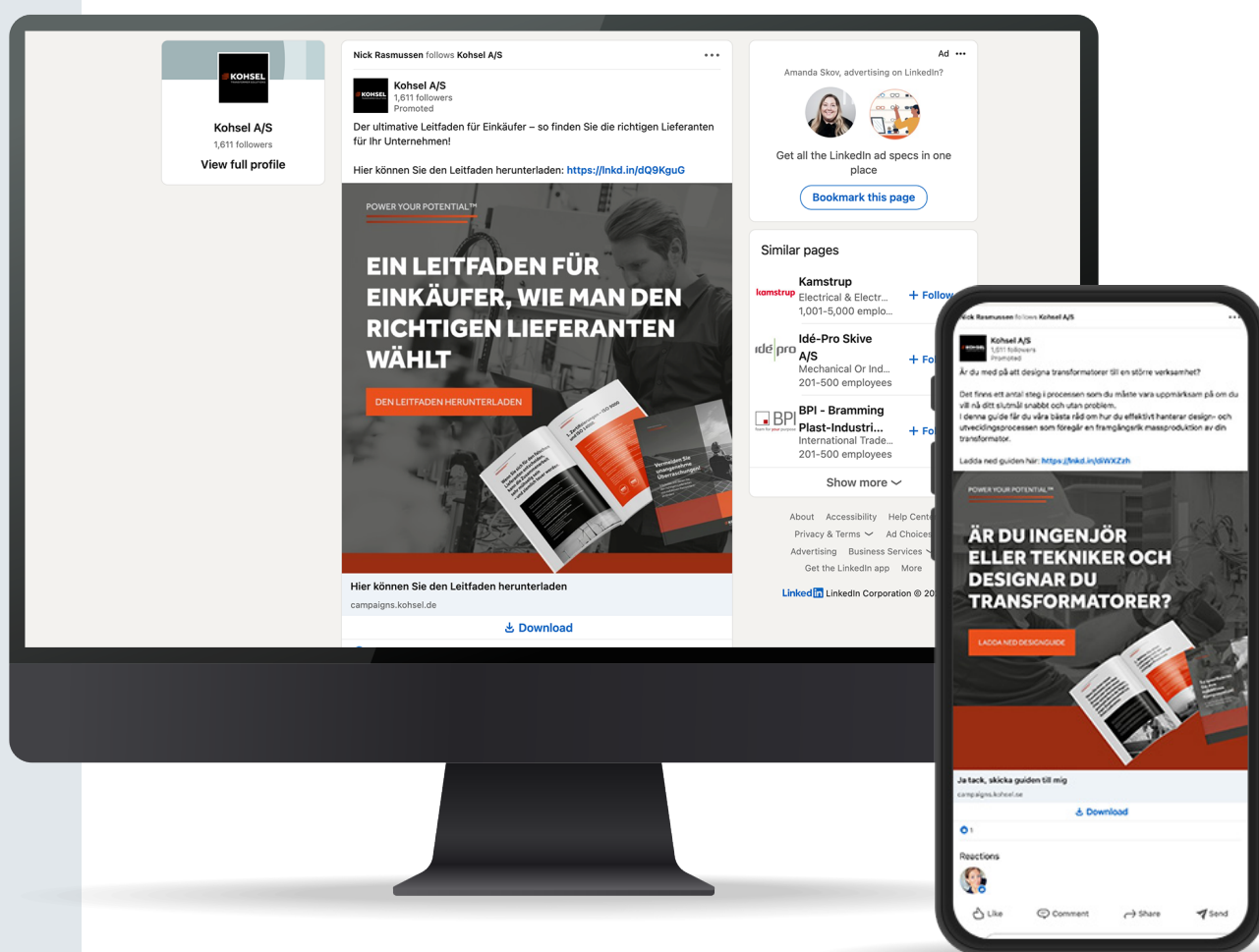
18 %



EKSPORTCASE

KOHSEL

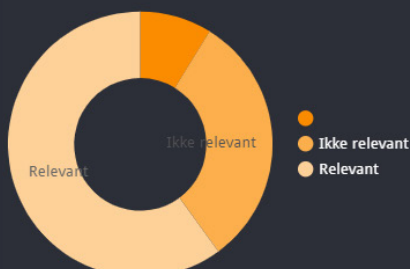
Kohsel har siden 1969 brugt den nyeste produktionsteknologi til at designe transformere til kunder over hele verden. De har hovedkontor i Danmark, men har desuden egne forretninger og produktionssteder i hele Europa og Asien. Kohsel beskæftiger knap 500 medarbejdere på globalt plan. Vi hjælper Kohsel med leadgenerering i Sverige, Tyskland og Danmark.



Leads
273

MQL
149

SQL
54



Leads
273

100 %

MQL
124

149

55 %

SQL
219

54

20 %



EKSPORTCASE

CABINPLANT

Cabinplants primære mål er at udvikle, fremstille og markedsføre innovativt forarbejdningsudstyr af høj kvalitet til fødevarerindustrien verden over. Cabinplant har eksisteret i +50 år og har i dag over 300 ansatte på tværs af datterselskaber i Tyskland, Spanien, Polen og USA. Herudover har de et globalt netværk af agenter i mere end 40 lande. Vi hjælper Cabinplant med leadgenerering world wide, men vi har særligt fokus på USA, Brasilien, Canada, Australien og UK.



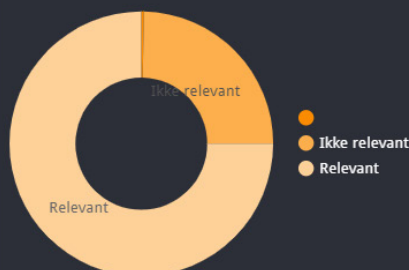
Læs hele vores case med Cabinplant på vores website



Leads
320

MQL
97

SQL
23



Leads

320

100 %

MQL

223

97

30 %

SQL

297

23

7 %

INSPIRATIONS- WEBINARER

Vi ved af erfaring, at det er en stor mundfuld at skulle opstarte eksport til nye markeder eller gå i gang med eksport i det hele taget. Der er rigtig mange overvejelser, og det er ofte en længerevarende proces med mange beslutningstagere involveret.

For at give dig lidt mere inspiration til, hvordan du kan skalere din forretning internationalt uden at få alt for mange grå hår, har vi samlet et par inspirationswebinarer til dig.



Webinar: Eksport og nye markeder er vejen til vækst

På det her webinar diskuterer vi, hvordan du bedst og mest kosteffektivt udvikler, optimerer og skalerer din eksport.

Vi svarer på spørgsmål som:

- Kan man drive effektiv eksport fra Danmark?
- Skal man have lokal tilstedeværelse?
- Hvordan accelererer man eksporten nu?
- Hvad koster leads i andre lande?
- Hvordan starter man et succesfuldt forløb op?
- Hvilke KPI'er bør man arbejde med?



Webinar: B2B eksport uden millioner i budget

På dette webinar dykker vi ned i, hvordan du kan minimere din risiko og øge hastigheden af ekspansionen mod eksportmarkeder. Det behøver nemlig ikke være uoverskueligt omfattende.

Vi svarer på spørgsmål som:

- Åbner for nye markeder uden at bruge al din kapital
- Hvordan du styrker dit forhandlersalg
- Henter kvalitetsleads til rigtig gode priser
- Hvilke KPI'er bør man arbejde med?

DIGITALISÉR DIN EKSPORT PÅ GANSKE FÅ UGER

Helt konkret kan du digitalisere din eksport gennem vores B2B Marketing Framework.

I frameworket får du et fuldt marketing setup med alt, hvad det indebærer af strategi, målgruppevalg, kampagneindhold og tracking af online kundesvar.

Vi har skræddersyet og forfinet en proces, som gør os i stand til at udarbejde og implementere en kommerciel marketingstrategi på 2 mæ-

der. Efter implementeringsfasen pæbegynder vi vores eksekveringsproces, hvor vi varetager alle de digitale kanaler for dig. Det betyder, at du får et dedikeret team af B2B specialister, der sikrer, at I får gode og salgsklare leads og pæ den mæde øger jeres omsætning. Selvfølgelig pæ de mærkeder, som du ønsker at bearbejde.

Download vores B2B
Marketing Framework
brochure



I produktions- og implementeringsfasen

Definition af virksomhedens
kernekompetencer og USP'er

Kortlægning af målgruppens
behov og udfordringer

Målgruppedefinition

Strategi for penetrering af eksportmærkederne baseret pæ ovenstæende + planlægge budskaber, henvendelsesformer og tracking pæ performance af kampagnerne

I eksekveringsfasen

Go live med online kampagner
(brochurer, videoer osv.)

Udvikle og teste budskaber

Optimere og finjustere målgruppen
baseret pæ performance og resultater

Kvalificere og score indkomne leads

KONKRETE MÅL FOR DEN DIGITALE SALGSINDSATS

Når vi arbejder med online kampagner, gør vi det altid for at opnå en adfærd fra den udvalgte målgruppe. Den adfærd kan være af forskellig format alt efter kundens købsinteresse.

Nedenfor får du nogle eksempler på, hvilken adfærd og hvilken interaktion vi hjælper dig med at skaffe fra dine internationale kundeemner.

I samarbejde med dig laver vi en hel drejebog for, hvordan du kommer i dialog med potentielle kunder på dine eksportmarkeder.

Og vi sikrer, at din ekspansion bliver så agil, skælerbar og kosteffektiv som overhovedet muligt.

ADFÆRD MED HÅRDE KONVERTERINGER

Ultimative mål

- ROI-beregning
- Gratis workshop
- Produktgennemgang
- Gratis analyse
- Book møde



ADFÆRD MED BLØDE KONVERTERINGER

Sekundære mål

- Download inspirationskatalog
- Deltagelse på webinar
- Kom med på rundtur i produktionen
- Købsinteresse på websitet
- Hent tjekliste

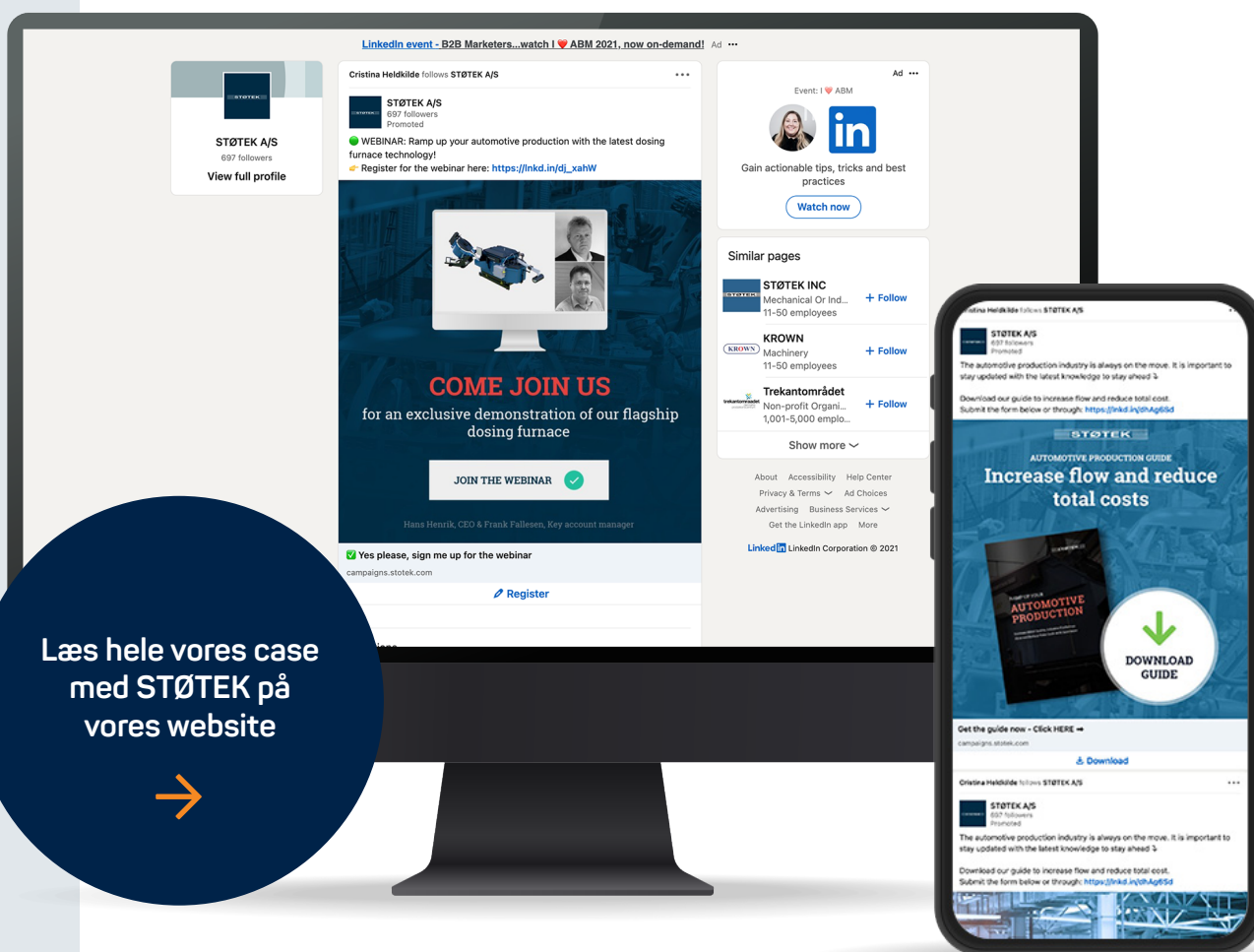




EKSPORTCASE

STØTEK

STØTEK er ekspert i at udvikle energieffektive aluminiums doseringsove til Automotive. Deres kunder er bilproducenter som VW, AUDI, SKODA, DAIMLER, CHRYSLER samt deres underleverandør som bla. Georg Fischer, Magna, Benteler. Vi hjælper STØTEK med leadgenerering world wide, men vi har særligt fokus på USA, Tyskland og Ungarn.



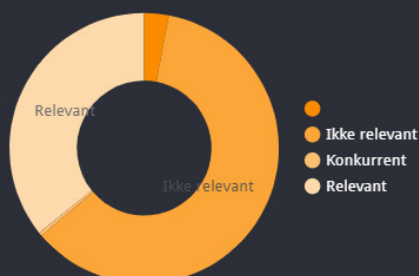
Læs hele vores case
med STØTEK på
vores website



Leads
718

SQL
252

SQL
50



Leads

718

100 %

SQL

466

252

35 %

SQL

668

50

7 %

ALLE FORDELENE VED DIGITAL EKSPORT- SKALERING FORKLARET PÅ 2 MINUTTER

Se med her, når Hans, vores partner og salgsdirektør i Mindmill, giver dig en lynhurtig gennemgang af, hvorfor det giver virkelig god mening at arbejde med digitalt salg på tværs af landegrænser.



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

+45 70 77 74 44
info@mindmill.dk

mindmill