



3-STEPS KØREPLAN

SÅDAN FÅR DU **SUCCE**S MED DIGITALT SALG OG MARKETING

Fra klassisk offline salg til
online leadgenerering

TIL INDUSTRIVIRKSOMHEDER

mindmill

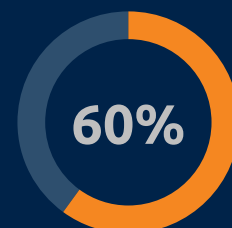
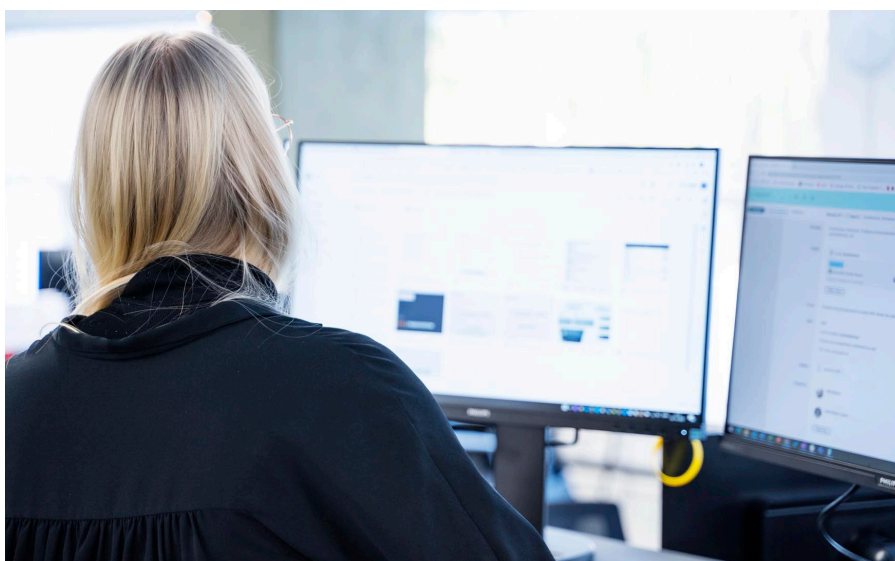
DIGITALT SALG ER DET **NYE** FOR INDUSTRI- VIRKSOMHEDER

Industrivirksomheden STØTEK fik på bare 6 måneder over 700 leads. +250 var relevante leads og medførte, at virksomheden vækstedede deres tilbudspipeline for med flere millioner.

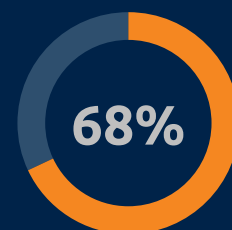
Vil du opleve samme vilde resultater?

Klassiske produktionsvirksomheder er begyndt at få øjnene op for den betydning marketing og digitalt salg kan skabe hos både potentielle og eksisterende kunder. Branchen har ellers haltet bagud i forhold til flere andre brancher, men især corona satte digitalt salg og marketing på dagsordenen hos flere industrimastodonter.

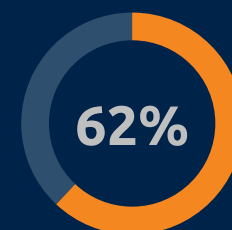
Corona medførte, at B2B beslutningstagere (lige som alle andre) blev begrænsede i deres rejseaktivitet og deres fysiske tilstedeværelse og det blev startskuddet på en revolutionær salgstilgang. Flere og flere B2B beslutningstagere agerer nemlig i deres arbejdsliv, som de gør i deres private liv – altså googler og undersøger alternativer til at dække et behov.



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.

For mange traditionelle B2B virksomheder har leadgenerering og branding tidligere bestået af fysiske aktiviteter så som messer og traditionelt kørende salg. Måske suppleret af en statisk hjemmeside og lidt annoncering i fagblade. Det er bare ikke længere nok, hvis du vil være kundernes foretrukne valg af leverandør. Heller ikke selv om du udelukkende lever af relationssalg med komplekse salgsprocesser.

Det er derfor vigtigere end nogensinde før at agere efter den "nye" B2B beslutningsproces og sørge for at være til stede tidligere i processen end hidtil. Er dit brand og dine produkter ikke top-of-mind eller synlige, når beslutningstagere afsøger muligheder på markedet, halter du allerede langt bagefter konkurrenterne.



3 STEPS



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

KOM **GODT FRA START** MED DIGITALT B2B SALG OG MARKETING

Det behøver ikke at være så svært at gå fra klassisk salg til digitalt salg. Hvis du blot koger delelementerne i ned til mundrette bidder og ikke forventer, at du kan ALT fra dag et, så skal du nok komme sikkert i mål.

Og vi hjælper dig på vej. Præcis som vi har gjort for over 100 andre tunge industrivirksomheder, som har udviklet og transformeret sit salg for at vækste på det internationale marked.

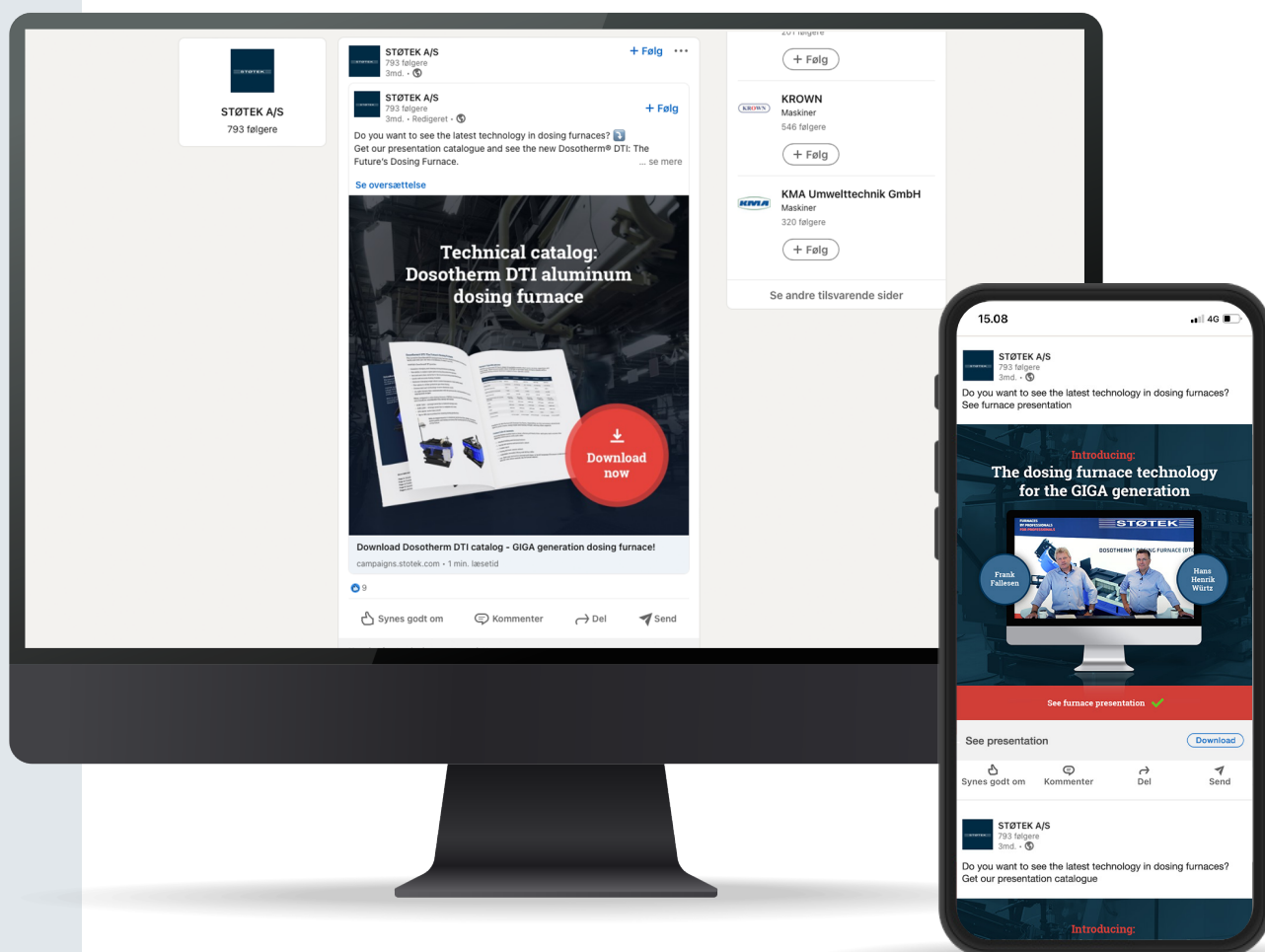


CASEVIRKSOMHED

STØTEK

For at give dig det bedste indblik i, hvordan du kommer ud over stepperne på kort tid, guider vi dig igennem processerne med udgangspunkt i en case med STØTEK, som er ekspert i at udvikle energieffektive doseringsovnene i aluminium til automotive-branchen. Deres kunder er bilproducenter som VW, AUDI, SKODA, DAIMLER, CHRYSLER.

LÆS HELE CASEN HER →



BYG EN STRATEGISK KØREKLAR MARKETINGPLAN

En køreplan er det bedste sted at starte, når du skal udbygge dit salg og digitalisere dele af salgsprocessen. På den måde ved du, hvad du stræber efter. Og du ved samtidig hvilke initiativer du skal igangsætte på hvilke tidspunkter. Det er altid vigtigt at have en rettesnor, så du ikke famler for meget i blinde. Og al begyndelse er jo svær. Især hvis man er grøn på marketing.

Men du kan få de bedste forudsætninger for at lave en god og holdbar strategi, hvis du bruger tre kvarter på at se vores webinar med STØTEK. På webinaret gennemgår vi, hvordan STØTEKS produkter markedsføres digitalt og internationalt. Vi snakker om retning og mål, men vi tager også de operationelle arbejdsbukser på og går i dybden med eksekvering og learnings på STØTEKS online leadgenererings-setup.



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

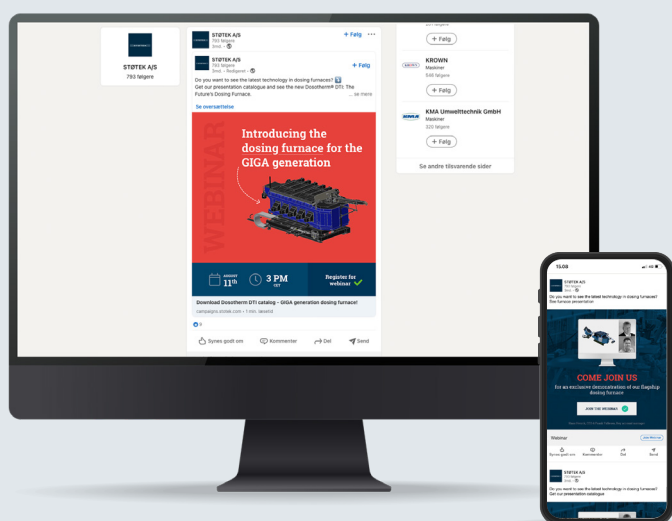
SKAB RELEVANT OG IØJEFALDENDE INDHOLD OG FANG MÅLGRUPPEN

Når du har fastlagt dine mål og din retning, er det tid til at gå i produktionsmode. For god markedsføring kræver godt indhold, og på de digitale platforme er kvaliteten af ens indhold ALT.

Relevans, aktualitet og værdi er alfa og omega, hvis du skal fange målgruppen og skille dig ud på de digitale platforme. Derfor er du nødt til først at definere, hvad målgruppen savner af viden, information og inspiration.

Når selve indholdet er defineret, skal det pakkes ind. Det skal gøres visuelt og levende og her kommer grafisk design, video og animation ind i billedet. Når du har en samlet pakke af godt indhold, skal det ud at leve digitalt. F.eks. på LinkedIn, hvor du meget præcist kan ramme de beslutningstagere, du gerne vil i dialog med.

Se vores webinar om LinkedIn annoncering og bliv klogere på værdien af dit indhold.



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 indsatser. 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 arkitektur 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

Selvom du måske lige har været igennem vores webinarer og har fået et godt indblik i, hvordan du kickstarter dit digitale salg og marketing, kan det stadig være en uoverskuelig proces. Så gå langsomt frem og bliv klogere ud fra egne erfaringer.

- ✓ 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 opsøgende salg ikke kan stå alene mere – i hvert fald ikke hvis du vil bearbejde markedet i større grad end hidtil og være det foretrukne leverandørvalg. Men hvis du stadig ikke er overbevist, så får du her alle de bedste argumenter for at kickstarte det digitale salg.

Alle fordelene ved digitalt salg og marketing

- Rammer målgruppen spot on – nøje segmentering på nøgleparametre
- Kommer forbi gatekeepere
- Når bredere ud til flere beslutningstagere
- Kosteffektivt
- Ingen rejseaktivitet
- Påvirker beslutningstagere tidligere i købsbeslutningen
- Nemt at skalere til flere markeder og flere segmenter uden større investering
- Tracking af digital adfærd fra dine besøgende/leads
- Du er på konstant – der er ikke lukketider



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