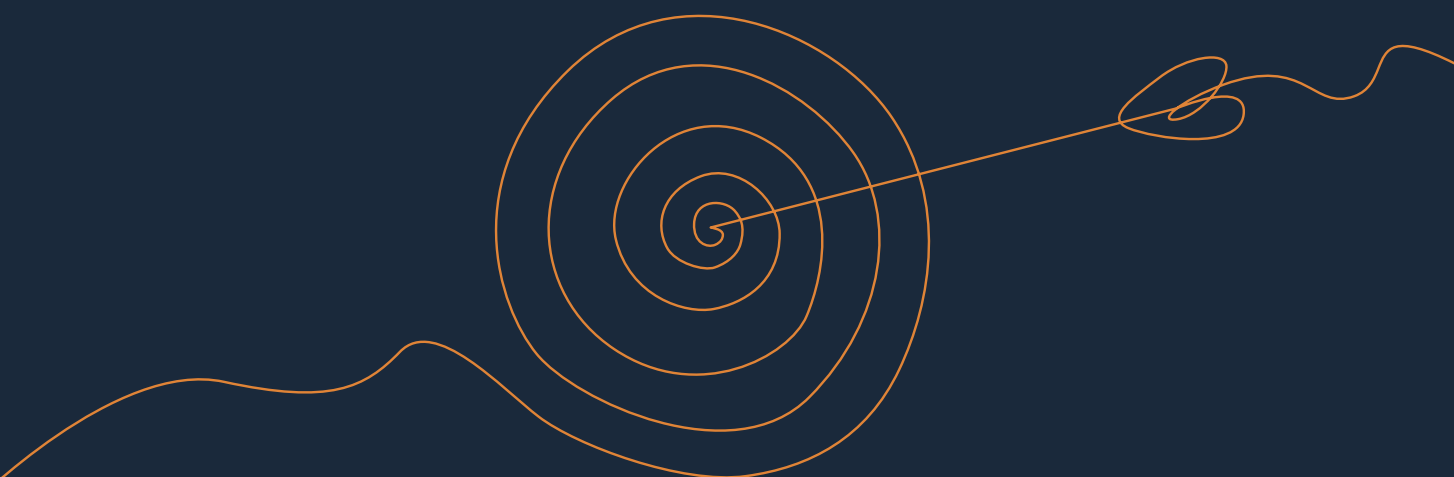


mindmill

Vækst din B2B pipeline

Sådan forløser danske industrivirksomheder deres kommercielle
potentiale med fokuserede salgs- og marketingindsatser



Indholdsfortegnelse

Er salget tidligere kommet af sig selv?	3
Om Mindmill	4
Vækst din B2B pipeline med Mindmill	5
Det siger nogle af vores industri-kunder om os	6
Fleksibel aftale-struktur på dine præmisser	11
Kontaktoplysninger	12

Er salget tidligere kommet af sig selv?

De fleste danske virksomheder i industrien er grundlagt med et stærkt produkt eller et stærkt købmandskab.

Produktet har været af så høj kvalitet, at anbefalinger i netværket har spredt sig som ringe i vandet.

Derfor har udviklingen af virksomheden også været drevet af en "tilfældig" efterspørgsel. Man kan ofte næsten se det i de løbende tilbygninger af produktion/lager, hvordan virksomhederne har rummet forskellige processer og kompetencer igennem årene.

Der er ikke blevet investeret i en kommerciel infrastruktur. De salgsansvarlige er ofte gode på møder, men har svært ved at sparke døre ind. Indkøbere er mindre åbne over for en uforpligtende snak og receptionen afviser prompte som gatekeeper.

Internationalisering har også øget konkurrencen og det er generelt rigtig, rigtig svært at lande nye kunder.

→ Det er her, at **Mindmill** kommer ind i billedet.





Om Mindmill

Danske B2B virksomheder vælger **Mindmill** som strategisk og operationel marketing-partner til udvikling og eksekvering af kommercielle vækststrategier samt digitalisering af salg og marketing.

Vores kunder kendetegnes af længere købsrejser, komplekse eller specialiserede produkter og løsninger, niche målgrupper, flere beslutningstagere og rådgivende relationssalg.

De fleste kender **Mindmill** som de førende eksperter i at skabe kvalificerede leads, pipeline og salgsmøder, og netop dét er præcis, hvad vi vil opnå sammen med vores kunder.

Helt overordnet udvikler og implementerer vi kommercielle strategier, der hjælper vores kunder gennem forandringen mod digitalisering af salg og marketing, større B2B pipeline og vækst.

60% af B2B købsrejsen foregår i dag, inden dialogen med en sælger.



Industrikunder laver selv grundig online research, og digitale interaktioner vurderes nu som vigtigere end klassisk B2B salg. Det gør en stærk digital tilstedeværelse afgørende, fordi kunderne kan prægges løbende.

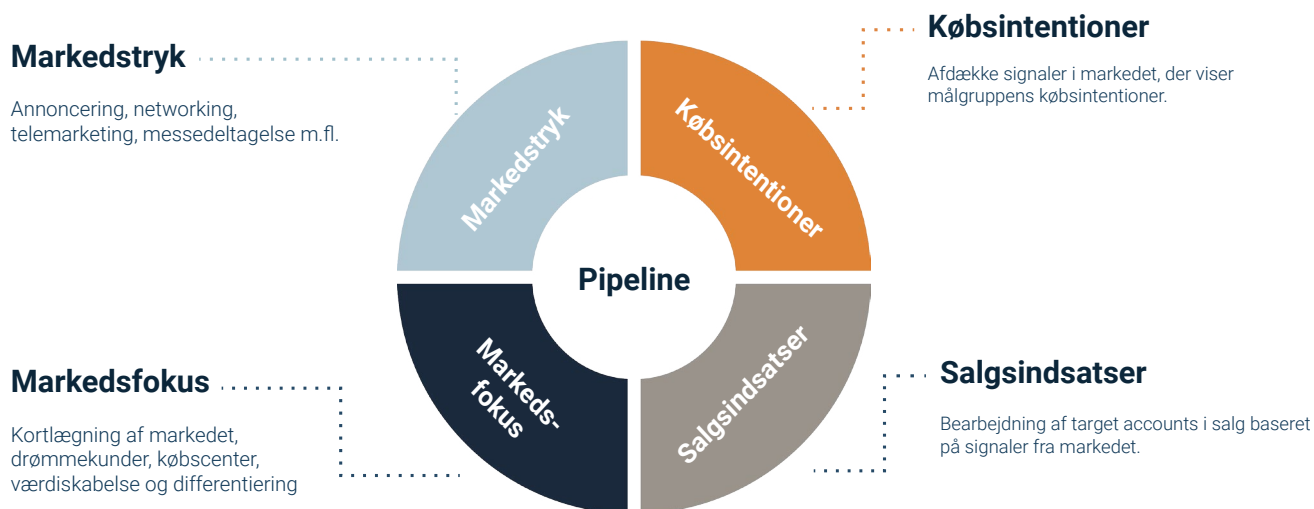
Samtidig handler det om at spotte købssignaler og tage kontakt på det rigtige tidspunkt. Det giver bedre timing, mere effektiv ressourcebrug og en salgsproces, hvor både kunder og virksomheder vinder.

Vækst din B2B pipeline med Mindmill

Vi har set, at ingen B2B virksomhed er ens, og derfor skal din salgs- og marketingstrategi passe præcist til din forretning og jeres mål.

B2B Sales & Marketing Framework® er vores metode, som vi tilpasser til din virksomhed, din målgruppe og den forandring, du ønsker at skabe. Uanset om du vil styrke synligheden, digitalisere salget, opbygge en stærkere B2B pipeline eller noget helt fjerde, starter vi med at forstå din virksomhed i dybden.

→ Det er på den indsigt, vi bygger den kommercielle strategi, og det er den, der gør det muligt at eksekvere salgs- og marketingindsatser, som skaber reel effekt i salget.





Det siger nogle af vores industri-kunder om os





BPI udvikler bæredygtige løsninger i polyuretan til blandt andet støj, vibration og isolering.

I samarbejde med **Mindmill** har BPI taget et stort digitalt skridt og styrket både synlighed og pipeline. Tidligere var salget meget afhængigt af messer, men i dag driver digital tilstedeværelse, leadgenerering og social selling væksten.

Med **Mindmill** som marketingpartner har BPI fået en struktureret salgs- og marketingstrategi, der har genereret over 2.500 leads og skabt markant større gennemslagskraft i markedet. Det tætte samarbejde har udviklet hele salgsteamets digitale kompetencer, og brandet står stærkere end nogensinde.

“Vi har fået stærkere synlighed over for vores drømmekunder, og vi har fået flere leads at arbejde med.”

Mette Fur Lisby | CSO hos BPI A/S



Bramming Plast-Industri A/S
Styrket salgsfokus og digital synlighed



Kawasaki Robotics er en global producent af industrirobotter med mere end 50 års erfaring.

Før samarbejdet med **Mindmill** havde de primært fokus på offline marketing og content, men ønskede at udnytte deres potentiale for digital brandopbygning og leadgenerering. På anbefaling fra Bila A/S indledte de et samarbejde med **Mindmill**, som med **B2B Sales & Marketing Framework®** hjalp dem med at styrke deres online tilstedeværelse, skabe kampagner og levere kvalificerede leads.

De første kampagner viste tydelige resultater, hvor online leadgenerering blev en stærk og omkostningseffektiv måde at skabe dialog med nye kunder på. Awareness-kampagner op til messer åbnede helt nye målgrupper, og kombinationen af offline og online tilstedeværelse har styrket Kawasakis brand og salgsindsats markant.

“Vi kan se de positive effekter af digital markedsføring. Online leadgenerering er en meget omkostningseffektiv måde at skabe dialog med nye kunder på,”

Marc Kluge | Team Leader Marketing hos Kawasaki Robotics



Staermose Industry er en anerkendt underleverandør med speciale i pladebearbejdning, laserskæring og stålkonstruktioner.

De ønskede flere relevante leads og kortere salgsprocesser, da mange dialoger tidligere startede med kolde kundeemner uden potentiale.

Med **Mindmill** som partner fik de en digital salgs- og marketingstrategi, hvor marketingindsatsen om rør- og laserskæring blev centrum. Samarbejdet har givet flere kvalificerede leads, konkrete salgsmøder og et stærkt afsæt for den videre digitale rejse.

“Vi får flere henvendelser fra potentielle kunder, og vi står stærkere i salgsprocessen, fordi kunderne har fået et mere professionelt indtryk af os,”

John Stærmose | CEO og ejer

STAERMOSE

Staermose Industry A/S
Digital strategi, der skaber salgsmøder og leads

www.mindmill.dk



Læs mere om vores kunder

Opdag, hvordan andre industrivirksomheder
har skabt vækst med Mindmill



Fleksibel aftalestruktur på dine præmisser



Hos **Mindmill** arbejder vi fleksibelt og tilpasser vores rolle efter jeres marked, målsætninger og interne kapacitet.

Vi starter altid med at afklare, hvilke kompetencer der bedst understøtter jeres kommercielle mål, og hvordan vi supplerer det, I allerede har in-house.

→ Har du brug for ekstra kræfter, strategisk sparring eller en komplet salgs- og marketingfunktion, har vi kompetencerne til at løfte opgaven.

De fleste industrivirksomheder vælger os enten som marketingpartner eller som en forlænget arm i salgsafdelingen med mødebooking og salgsaktiviteter.

Vores samarbejder
ligger typisk i niveauet
20.000 til 50.000 DKK
pr. måned, afhængigt af
behov og kompleksitet.



Kontaktoplysninger



Neno Petkovic

CEO & partner

✉ nepe@mindmill.dk

☎ +45 42 17 49 10



Anders Boelt

Head of Growth

✉ akb@mindmill.dk

☎ +45 53 85 33 29



Nikolaj Fynbo

Head of Digital

✉ nff@mindmill.dk

☎ +45 31 61 14 58



Alexander Christensen

Sales Consultant

✉ akc@mindmill.dk

☎ +45 31 78 75 05



Johannes Thykjær

Marketing Consultant

✉ jlt@mindmill.dk



Stine Birk Christensen

Sales Consultant

✉ sbc@mindmill.dk

mindmill
Strategisk indsigt. Målbare resultater

www.mindmill.dk
info@mindmill.dk | +45 70 77 74 44
Hasselager Centervej 21-23 | 8260 Viby J
CVR-nr.: 32478298