

Case: Alfa Laval

**Kompetens differentierar.
Inbound marketing skapar leads.**

Kompetens differentierar. Inbound marketing skapar leads.

Alfa Laval är ett världskänt varumärke vars kärnverksamhet baseras på tre nyckelteknologier: värmeöverföring, separering och flödeshantering. Alla tre har stor betydelse för industriföretag över hela världen.

Packningsförsedda värmeväxlare är en av Alfa Lavals basprodukter och används i alla former av applikationer för att kyla och värma olika media. Nu var det dags att lansera en ny generation värmeväxlare - på ett sätt som skapar uppmärksamhet och preferens.

Utmaningen

Packningsförsedda värmeväxlare är baslösningen för att värma och kyla olika media. Konkurrensen är hård, framför allt från företag som kopierar funktioner och säljer med pris som huvudargument. Utöver detta ser alla produkter ungefär lika ut, och har så gjort i 30 år.

När Alfa Laval nu utvecklat en helt ny generation produkter - med väsentligt bättre energieffektivitet, tillförlitlighet och enkelhet att serva - var det avgörande att positionera produkten rätt och differentiera den från konkurrenterna på ett trovärdigt sätt.

Analysen

I ett tufft marknadslandskap, där kunder har svårt att se skillnad mellan olika alternativ och ofta går med den som skriker högst, är det viktigt att differentiera på ett trovärdigt sätt. Om konkurrenterna högt och ljudligt påstår "vi är bäst i världen" är den bästa strategin troligtvis att istället bevisa sina fördelar. Och en konkurrensparameter som nästan alltid fungerar är att lyfta fram kompetens och låta experter berätta.

Principen

Alfa Lavals nya generation värmeväxlare positionerades via två strategier:

- Via expertfilmer förklarade ambassadörer från utvecklingsavdelningen vilken betydelse de nya funktionerna har för kunden
- Via feature brands kopplat till animationer skapades tydlighet i vilka unika tekniska lösningar Alfa Laval kan erbjuda jämfört med konkurrenterna

Temat för lanseringen blev "Demand new standards", dvs en uppmaning till kunderna att inte bara nöja sig med det som finns idag utan utvärdera nya möjligheter före beslut.

Lösningen

I ett omfattande arbete analyserades och dokumenterades den nya produktgenerationens fördelar. Expert-

och casefilmer, white paper och mycket annat samlades på en omfattande landningssida på alfalaval.com. Utöver detta fick säljbolagen ett omfattande kommunikationspaket för att presentera produkten.

För att snabbt nå fram till potentiella kunder genomfördes ett antal globala kampanjer via digitala media som YouTube, programmatic och LinkedIn som driver trafik till konvertering på landningssidan. På kort tid gjordes ett stort avtryck som nu löpande följs upp av uppföljande lanseringar och regionala kampanjer.

Resultatet

Lanseringen av våra nya generation plattvärmeväxlare är ett stort, globalt och flerårigt projekt. Effektiviteten i fråga om räckvidd, konvertering och kostnadsnivåer är fantastisk. Kampanjerna i digitala media har nått 100 000-tals potentiella kunder redan, och vi ser även en samlande effekt internt med ökad fokus och goda effektivitetsvinster i det globala säljledet.

Malin Bengtsson

Global Communications Manager, Energy Division

Demand new standards

Demand new standards for your heat exchangers



Introducing the world's most modern gasketed plate heat exchanger

Alfa Laval is launching the next-generation line of gasketed plate heat exchangers. We've questioned every aspect and rethought every detail to bring you higher efficiency, better reliability and greater serviceability.

Demand new standards for your business – and don't settle for less. Discover how at www.alfalaval.com/demand-new-standards



www.alfalaval.com

Achieve a new standard of efficiency



With the world's most modern range of gasketed plate heat exchangers, you can take advantage of world-class thermal capabilities.



Expect a new standard of serviceability

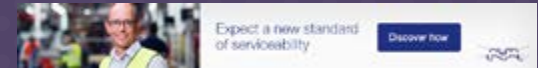


When you choose the world's most modern range of gasketed plate heat exchangers, you sign up for trouble-free maintenance and minimized total cost of ownership.



Demand new standards for your heat exchangers

Discover how



Digital kampanj



Landningssidan



Feature brands förtydligar tekniska fördelar

Huvudtema i annons och roll-up



Expertfilmer



Case-filmer

Mer lönsamma affärer

Pyramid, Petra och **Graal** utvecklar kommunikationslösningar som driver lönsammare affärer för våra kunder, ofta på en global marknad. Det gör vi genom att strategiskt arbeta med varumärken, kommunikation och digitala lösningar.

Vi har plats för fler företag som delar våra ambitioner och vill bli globala vinnare. Välkommen att träffa oss förutsättningslöst.



Några som valt att arbeta med oss är:

Alfa Laval	Digital Metal	Iconovo	Modity	Skånska Energi
AWA	Enfo	Imsys	Munkfors	SSAB
Beckers	ESS	L+K	Navet	Stora Enso
Bosch	H&D Wireless	Lightlab	Perstorp AB	Sulzer
Bostik	Habasit	Lyreco	PMC Group	Tetra Pak
Bring	Hammar Maskin	Medicon Village	Posten	Trelleborg AB
Camfil	Hiab	Medius	Norge	Valmet
Consafe Logistics	Huafon	Medivir	Probi	Väla
Contura	Hälsostaden	Midroc	Rapid	ZetaDisplay
Corteva	Höganäs AB	Minova	Sandvik	ÅR Packaging

Helsingborg Box 1026 (Bergaliden 11), SE-251 10 Helsingborg
Stockholm Box 190 (Waterfront Building), SE-101 23 Stockholm
Helsingfors Tekniikantie 12, 02150 Espoo, Finland
+46 42 38 68 00 | info@pyramid.se | pyramid.se

