



CALEFFI Slovenija

Kako do lastne markelinške strategije?

OKTOBER 2023

VSEBINA

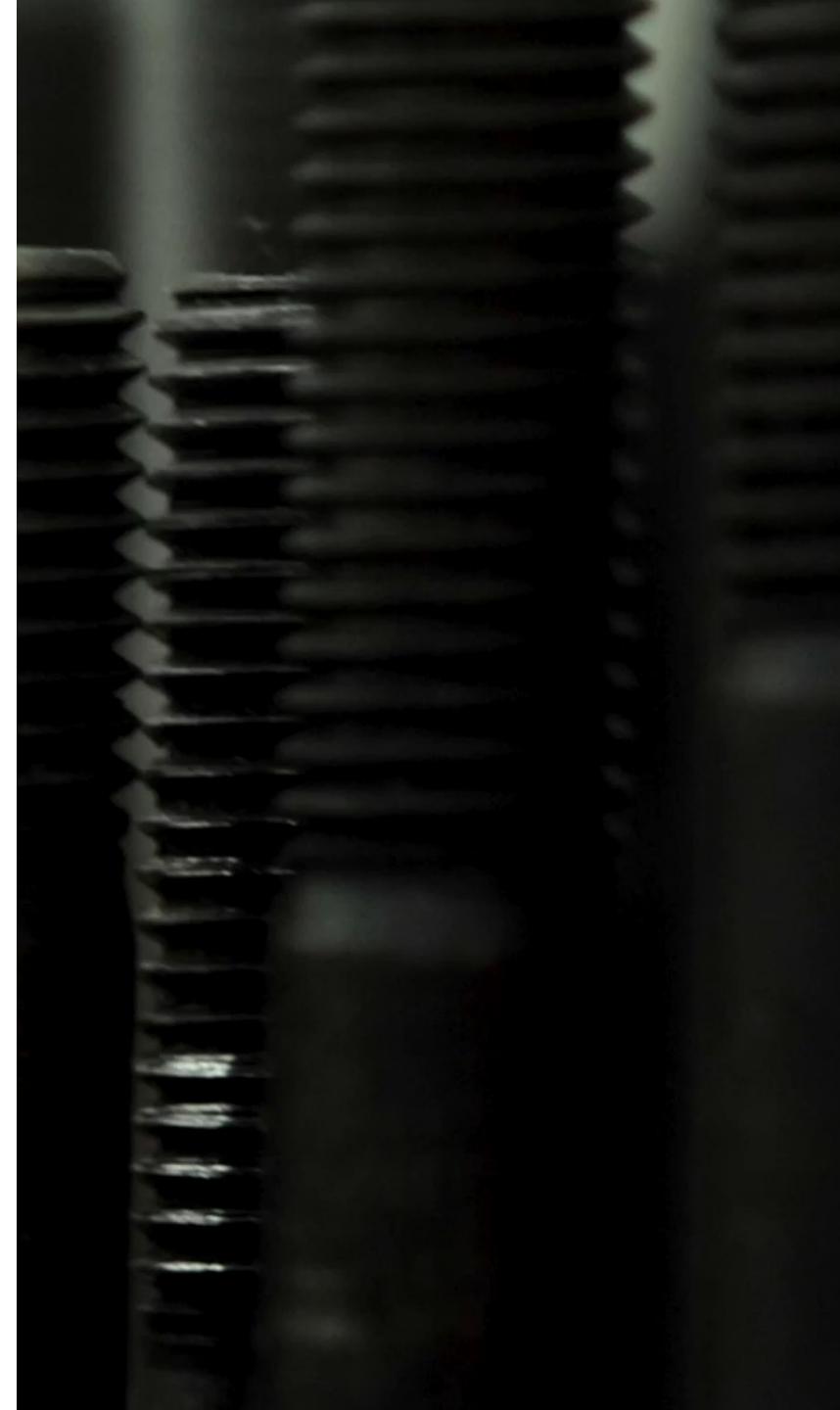
- 1 O podjetju Caleffi**
- 2 Zakaj strategija?**
- 3 Proces**
- 4 Primeri kampanj**
- 5 Rezultati**
- 6 Zaključek**

O podjetju

Smo vodilno podjetje Made in Italy na področju razvoja in proizvodnje:

- komponent za ogrevalne, klimatizacijske in vodovodne sisteme
- posebnih komponent za sisteme obnovljivih virov energije za civilne in industrijske uporabnike
- oskrbe z najnovejšimi tehnološkimi rešitvami na področju merjenja toplote

Od leta
1961



O podjetju

- Je del grupacije
- Lasten R&D center - Cuborosso

● Zelena (r)evolucija poslovanja - The Caleffi Green

- 98,7 % surovin evropskega porekla (85 % izključno italijanskih)
- naš fotovoltaični sistem proizvede toliko energije, kot bi jo proizvedlo 95 ton nafte
- 100% obnovitev vhodne embalaže iz polietilena
- 100% uporaba recikliranega papirja in kartona
- 100% ponovna uporaba proizvodnih kovinskih odpadkov
- 98% ponovna uporaba proizvodnih plastičnih odpadkov



Caleffi v številkah



1640

Zaposlenih



90+

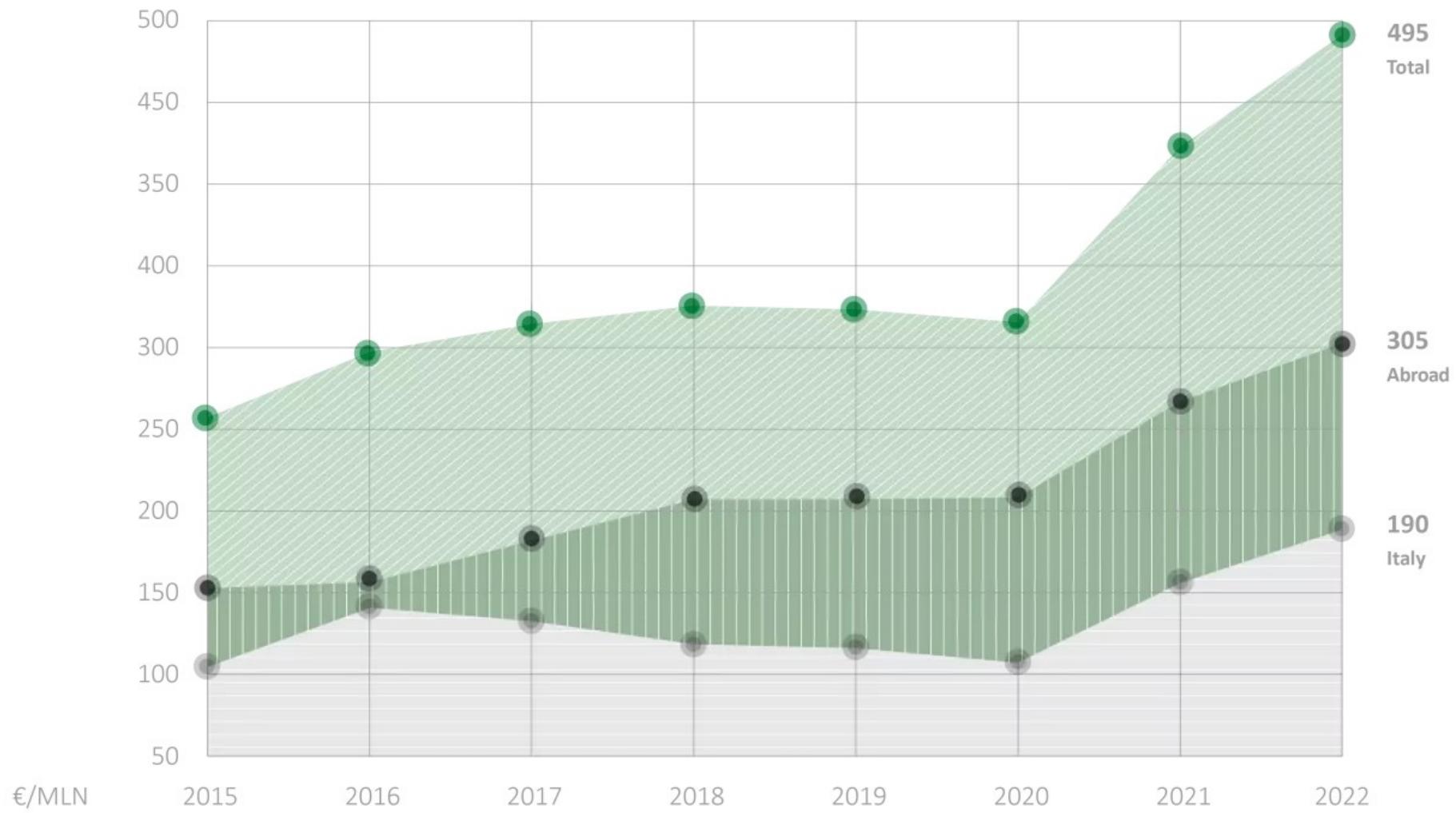
Število držav, ki jih
oskrbujemo



11

Tovarn/proizvodnih
lokacij

Promet 2015 - 2022





IZZIV - zakaj?

Razlogi za strategijo



Raznoliki tipi kupcev

- Prilagoditev aktivnosti in benefite za posamezne tipe odločevalcev
- Definicija idealnega kupca - ICP



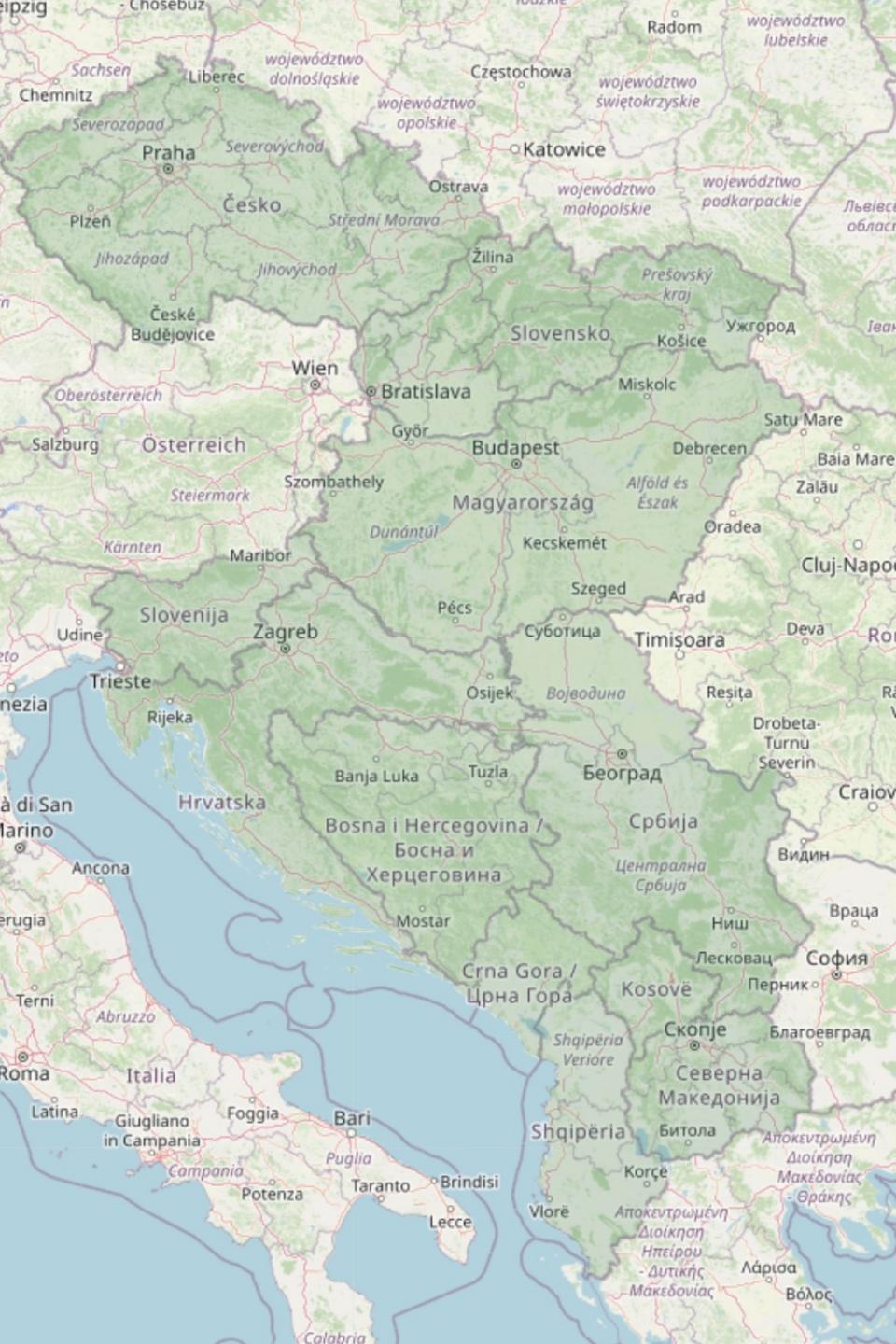
Potreba po marketinških aktivnostih

- Dosedanji procesi razdrobljeni, neuskajeni
- Marketing je bil le podpora prodaji



Premalo internega znanja

- Pomanjkanje specializiranega kadra
- Marketing je bil standardiziran, ne adaptiran



Zakaj sodelovanje z agencijo?

Pri izbrani agenciji so pretehtale:

- izkušnje v B2B segmentih,
- osredotočenost na detajle,
- izkušnje pri izdelavi in implementaciji kompleksnih in obsežnih marketinških strategij.



Znanje

Premalo specializiranega znanja.



Specialisti za B2B

- Izkušnje
- Zmožnost razumevanje nišnih B2B industrij je ključna

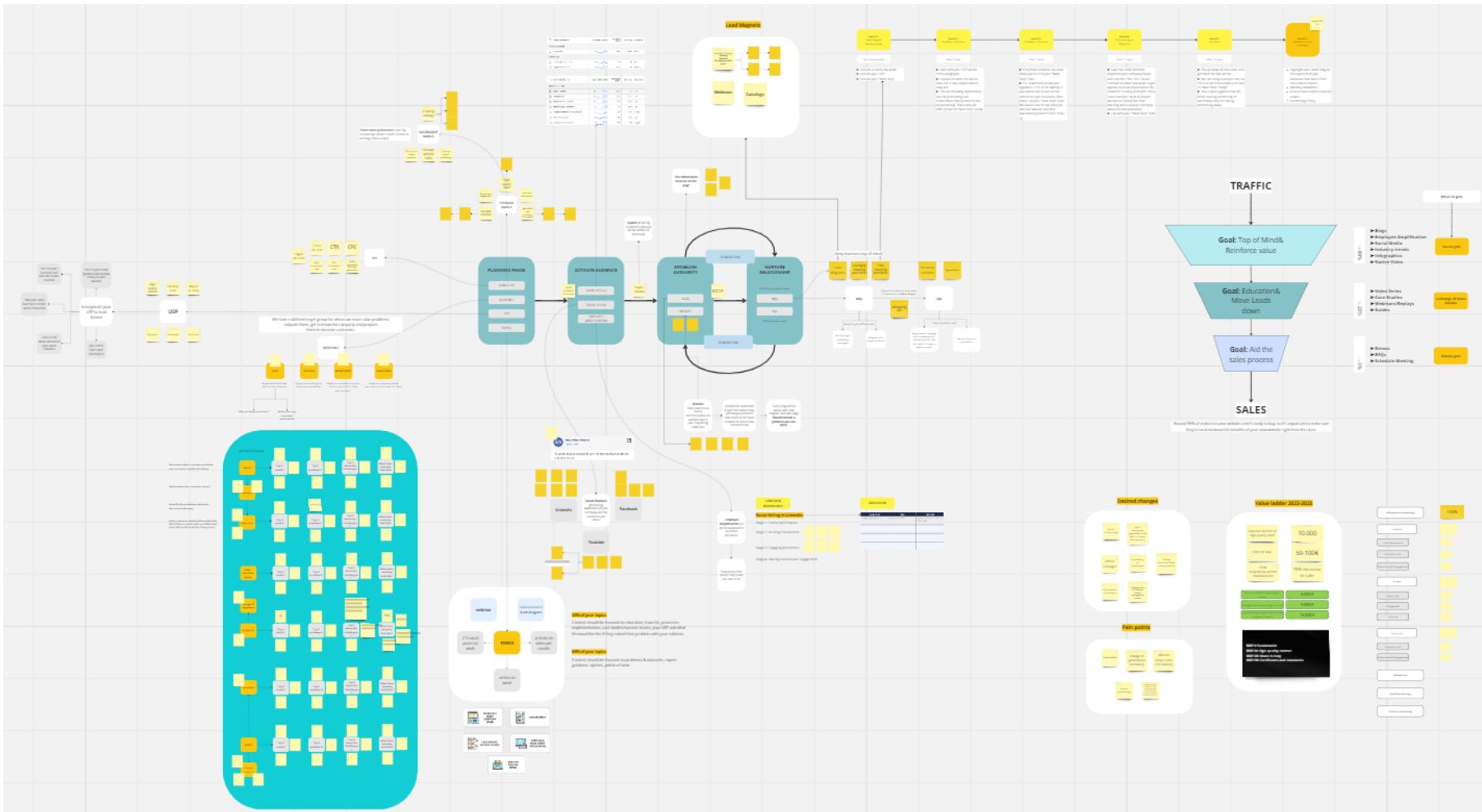


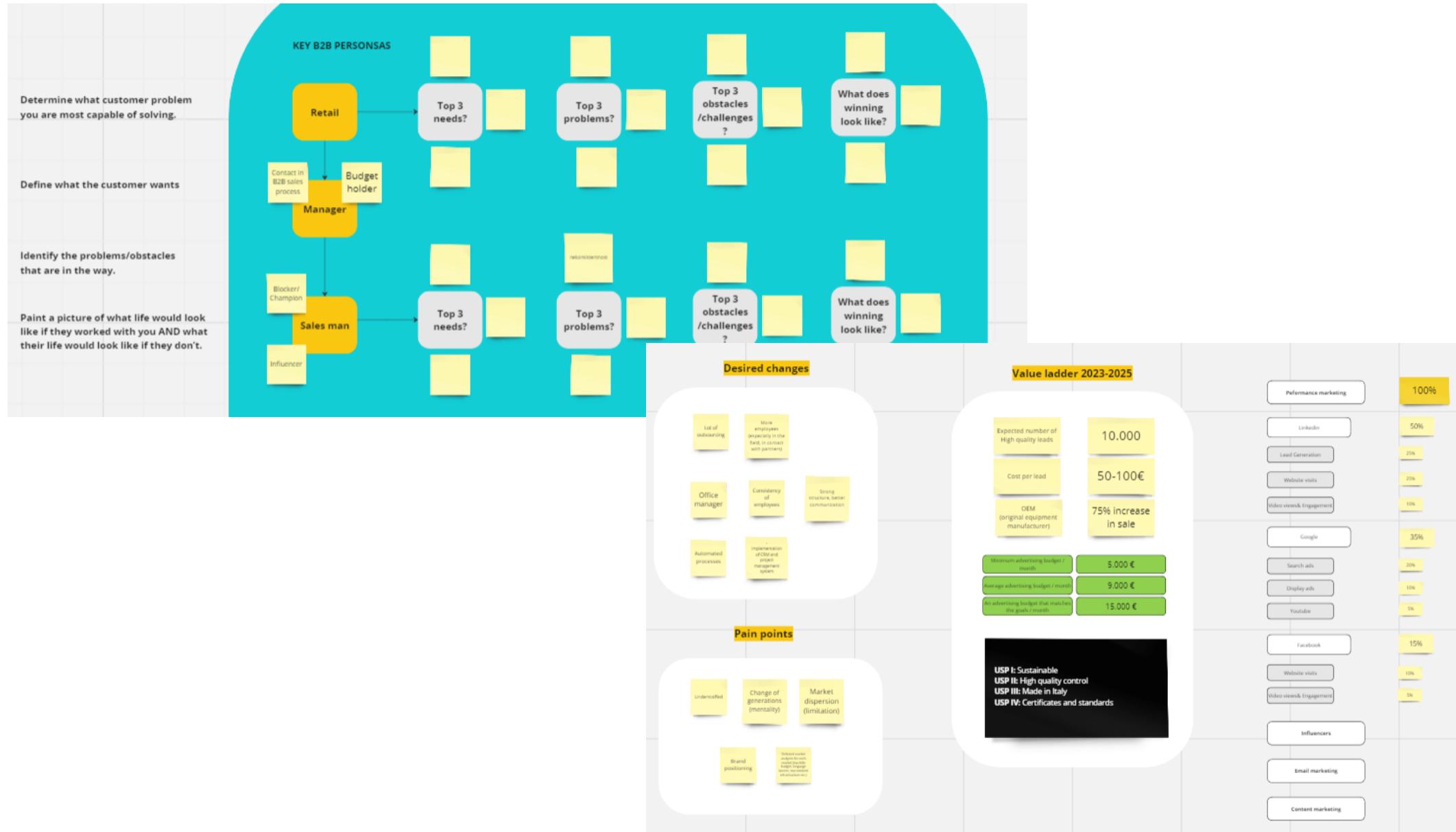
Osredotočenost

- Konstantna osredotočenost na naloge - dolgoročne in kratkoročne
- Točno določene odgovornosti in roki

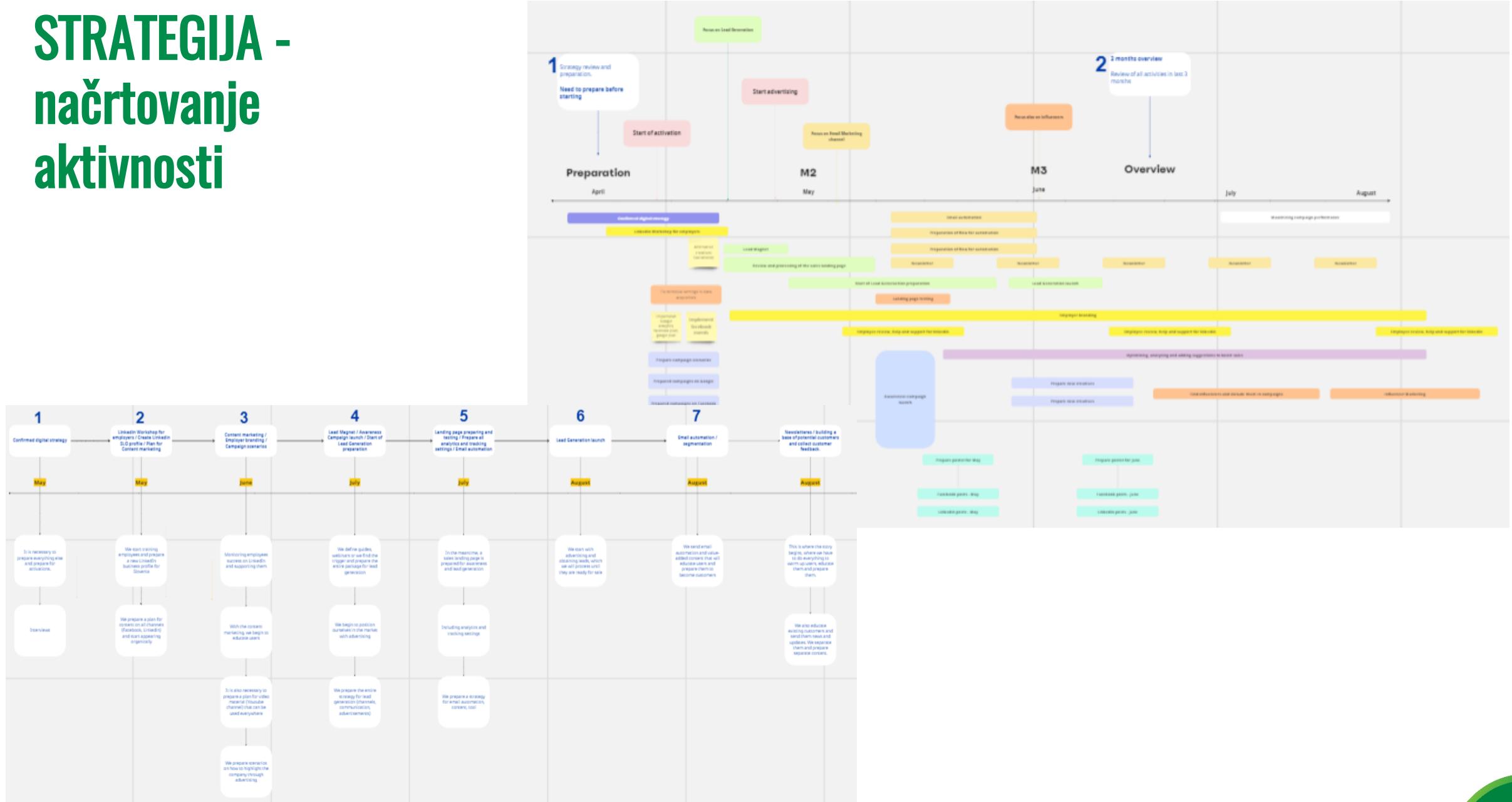
REŠITEV - strategija

STRATEGIJA





STRATEGIJA - načrtovanje aktivnosti



Proces

KORAKI SODELOVANJA

- Agencija je morala spoznati naš poslovni model ter prodajni proces
- Nato so opravili poglobljeno raziskavo trga in kreirali strategijo
- Postavili so aktivnosti in procese glede na Eisenhower matriko
- Tedenski sestanki za optimizacijo



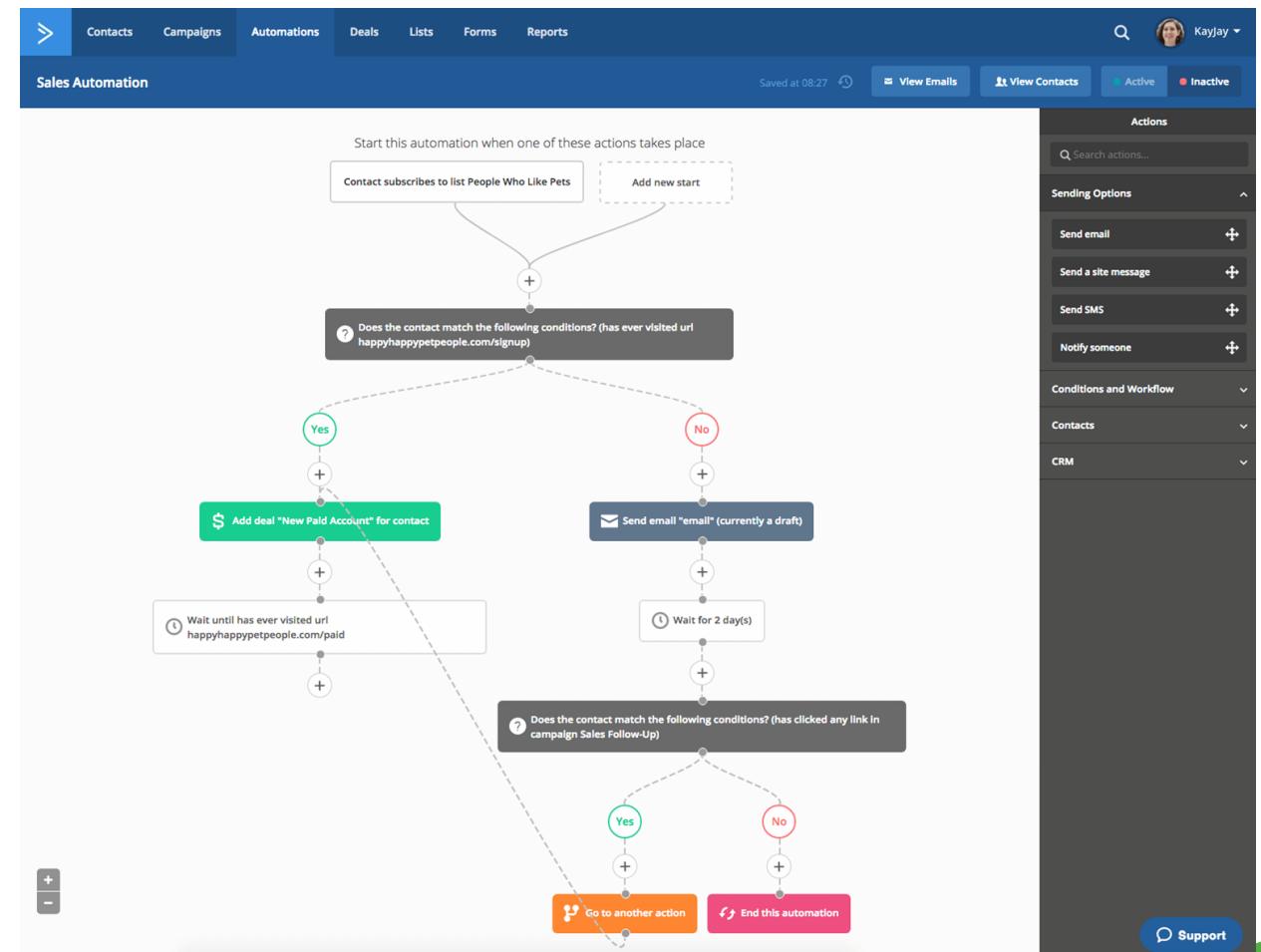
Eisenhower matrika



Primeri kampanj

EMAIL MARKETING AUTOMATION

- Ciljno usmerjene vsebine za vsakega prejemnika
- Prilagajanje sporočil glede na vedenje
- Avtomatski odziv na določene akcije
- Rezultat: 10-15 kvalificiranih leadov/mesečno

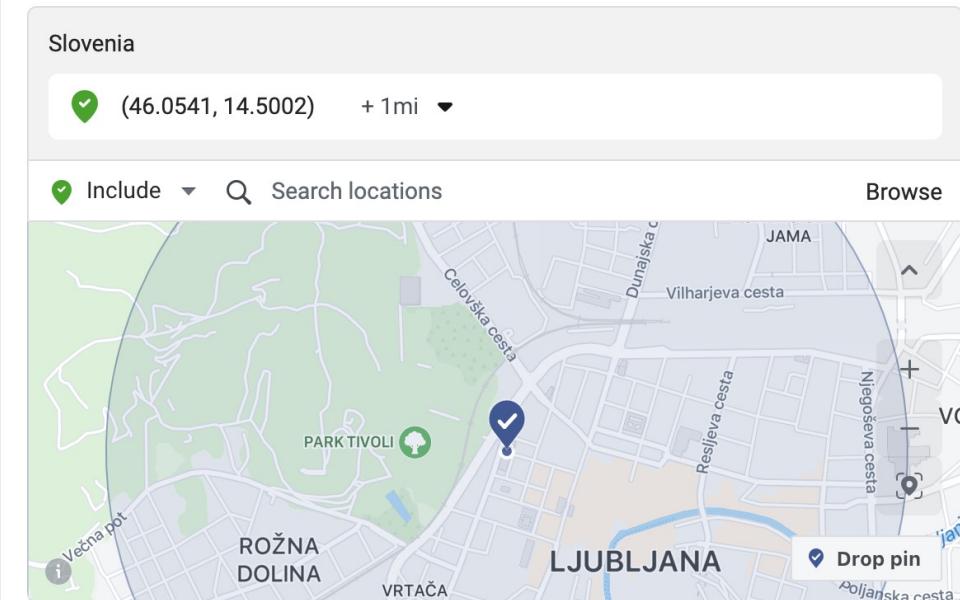


LOKACIJSKO OGLAŠEVANJE

- Poiščemo območja z visoko prisotnostjo projektantskih pisar.
- Prilagodimo komunikacijska besedila glede na lokalne potrebe.

* Locations

Reach people living in or recently in this location. [i](#)



CILJNO USMERJENO OGLAŠEVANJE

- Izključimo vse trenutne obiskovalce na strani in ciljamo samo tiste, ki še niso obiskali naše spletnne strani
- Gradimo in ogrevamo algoritem
- % konverzije obiskovalcev je večji
- ne prihaja do podvajanj ciljane vsebine

The screenshot shows a user interface for creating a new audience. At the top, there are two buttons: "Create new audience" (underlined) and "Use saved audience". Below this, under "Custom audiences", it says "Include people who are in at least one of the following" and "Exclude people who are in at least one of the following". The "Exclude" section contains a "Website" field with "Caleffi Master - All visits". Under "Locations", it says "Location: Slovenia". Under "Age", there are dropdown menus for "30" and "65+". A note states: "Selecting an audience under 18 will limit your targeting options to some locations and age. [Learn more](#)". Under "Gender", it says "Men". In the "Detailed targeting" section, there is a list of interests: "Interior architecture (architecture)", "Modern architecture (architecture)", "Architecture (architecture)", "Interior design (design)", and "Interior design (design)". At the bottom, there is a search bar with "Add demographics, interests or behaviors" and buttons for "Suggestions" and "Browse".

LEAD GEN OGLASI

Caleffi Slovenija
Sponsored ·

Zrak v ogrevalnem sistemu lahko povzroči rjo in posledično nepredvidene stroške. 💰 Poskrbite za učinkovito odzračevanje zdaj!

Prenesite vodič

CALEFFI.COM
Vodič po odzračevanju
Najboljše možnosti za odzračevanje.

[Download](#)

Caleffi Slovenija
Sponsored ·

Kurilna sezona je pred vrti, v ogrevalnih sistemih pa zrak. ☃️ Preverite, kako ga lahko najbolj učinkovito odstranite.

Prenesite vodič

CALEFFI.COM
Priročnik o odzračevanju
Najboljši načini za odstranjevanje zraka.

[Download](#)

LEAD GEN OGLASI

1

The image creative used in your ad will show up here.

 CALEFFI Hydronic Solutions

Caleffi Slovenija

Vodič po odzračevanju je že skoraj vaš! ✓

Izpolnite spodnji obrazec in si zagotovite dokument s ključnimi informacijami o odstranjevanju zraka iz ogrevalnih in hladilnih sistemov.

Katera pozicija najbolje opisuje veš delo:

Arhitekt

Inštalater

Vodovodar

Vnesite službeni email naslov:

Enter your answer.

Next

2

The image creative used in your ad will show up here.

Contact information ⓘ

Prosim, da potrdite spodnje podatke:

Email

Enter your answer.

Full name

Enter your answer.

3

The image creative used in your ad will show up here.

 CALEFFI Hydronic Solutions

Caleffi Slovenija

Vodič po odzračevanju je že skoraj vaš! ✓

Na spodnjem gumbu vas čaka vaš izvod Vodiča po prazračevanju.

ⓘ You successfully submitted your responses.

Kliknite tukaj za prenos >

Rezultati



Prodajne priložnosti

Prodajni sestanki s ključnimi informacijami o sogovornikih (business intelligence)



Profesionalen nastop

Profesionalni Lead Gen materiali, pristajalne strani, poenoten multichannel nastop



Jasni UVP-ji

Jasno definirani "benefiti" za različne ciljne segmente



Avtomatizacija

Avtomatiziran proces - "drip" kampanje, avtomske akcije



Kvalifikacija/segmentacija

Kvalifikacije leadov + segmentacija glede na industrijo, funkcijo



Monetizacija

Naši prodajni predstavniki čas investirajo le v kvalificirane priložnosti

An aerial photograph showing a winding asphalt road cutting through a dense, lush green forest. The road curves from the bottom center towards the top left of the frame. Several small white cars are visible on the road, providing a sense of scale to the vast, tree-filled landscape.

Hvala