profaj



SEKTÖREL PAZARLAMA REHBERİ

Üretim ve Sanayi için Pazarlama Rehberi

Alıcı fabrikanıza gelmeden sizi tanısın: site, film ve B2B reklam ilk görüşmeden önce çalışsın.

Rehber sanayi ürünü üreten, yurt içinde ve dışında kurumsal alıcıya satan firmaların pazarlama ve satış yöneticileri için hazırlandı. Teklif talebine giden yolu kısaltmayı hedefler. Sanayide satış görüşmesi çoğu zaman siz ilk telefonu açmadan başlar. Alıcı sizi katalogdan, filmden ve referanslardan tanıyorsa görüşme doğrudan teknik konuya geçer. Rehber, fuar ve ihracat takviminizi gözeterek hangi işi ne zaman yapacağınızı sıralar. Dört sayfada okunur, doğrudan uygulanır.

BU REHBERDE

1 **Sanayi alıcısının dört durağı**
Mühendis, satın alma ve yönetici bir üreticiyi nasıl bulur ve seçer.

2 **Dokuz maddelik kontrol listesi**
Katalogdan fabrika filmine, LinkedIn reklamından teklif formuna kadar.

3 **İlk 90 günlük sıra**
Katalog ve belgeleri güncelleyip fabrika filmini çeken, reklamı fuar takvimine bağlayan üç aylık plan.

4 **Üç yaygın yanlış**
Sanayi pazarlamasında sık görülen üç alışkanlık ve yerine talebi nitelik ve kaynak bakımından ayıran yol.

ALICI VE YOLCULUK

Sanayi alıcısı nasıl karar veriyor?

Sanayi alıcısı satın almadan önce sizi internette arar. Mühendis, satın alma sorumlusu ve yönetici ayrı ayrı bakar: katalog, tesis, belgeler, referanslar. Karar tek kişide kalmaz, süreç çoğu zaman uzar.

Durak	Alıcı ne yapıyor	İşe yarayan içerik	Kanal
1 Tanır	Ürün kategorisini arar, fuarda ya da LinkedIn üzerinde firmayı görür.	Ürün kategorisi sayfaları, fuar öncesi duyuru, LinkedIn içeriği	Arama, LinkedIn, fuar
2 Araştırır	Teknik bilgiye, kataloğa ve sertifikalara bakar.	Dijital katalog, teknik bilgi sayfası, belgeler	Web sitesi, çok dilli sayfalar
3 Karşılaştırır	Referans projeleri, kapasiteyi ve tesisi diğer üreticilerle kıyaslar.	Fabrika ve tesis filmi, referans projeler	YouTube, web sitesi
4 Seçer	Teklif ister, numune ya da tesis ziyareti planlar.	Net teklif formu, hızlı teknik yanıt, ziyaret daveti	Form, e-posta, telefon

Karar verenler birden fazla

Mühendis teknik uygunluğa, satın alma teslimata ve koşullara, yönetici referanslara bakar. Her biri için sitede ayrı bir yanıt bulunsun.

NİTELİK

Sanayide az ama nitelikli talep, çok ama niteliksiz talepten değerlidir. Formda firma ve ürün alanını sorun.

YAPILACAKLAR

Teklif talebine giden yolu kısaltın

- [ ] **Ürün kategorisi sayfaları**
  Her kategori için teknik bilgi ve fotoğraf, ayrı sayfada.
- [ ] **Belgeler ve sertifikalar**
  Güncel belgeler sitede görünür dursun.
- [ ] **Fabrika ve tesis filmi**
  Üretim hattını, kapasiteyi ve kaliteyi ziyaretten önce gösterin.
- [ ] **B2B arama reklamı**
  Teknik terimlerle arayan alıcıya karşısına çıkın.
- [ ] **Teklif formu**
  Firma, sektör ve ürün alanını soran kısa form.
- [ ] **Dijital katalog**
  Sitede açılan ve indirilebilen sürüm.
- [ ] **Çok dilli site**
  Hedef ülkenin dilinde ürün sayfaları ve katalog.
- [ ] **LinkedIn şirket sayfası**
  Üretim, ekip ve referans içerikleri düzenli akıyor olsun.
- [ ] **Fuar öncesi ve sonrası**
  Fuardan önce duyuru, fuardan sonra görüşülenlere takip.

İlk 90 gün

1. AY

Zemini hazırlayın

Kategori sayfalarını, kataloğu ve belgeleri güncelleyin.

2. AY

Üretin

Fabrika filmini ve ürün videolarını çekin, çok dilli sürümü hazırlayın.

3. AY

Yayınlayın ve izleyin

LinkedIn ve arama reklamını açın, gelen talebin niteliğini satış ekibiyle değerlendirin.

Sık yapılan üç yanlış

Kataloğu yalnız e-posta eki olarak tutmak

Sitede açılan sürümü de olsun, alıcı aratıp bulabilsin.

Her talebi eşit saymak

Talebi firma ve sektör niteliğine göre ayırın, satış ekibi zamanı doğru yere ayırsın.

Fuardan sonra sessiz kalmak

Fuarda görüşülen firmalara kısa bir takip mesajı gönderin.

PROFAJ İLE

Alıcınızla ilk görüşmeden önce tanışalım

Bu alanda yaptığımız işler

Polimek Elektronik	Kurumsal internet sitesi, reklam yönetimi, fuar tasarımları
Form Group	60. yıl tanıtım videosu
Özteknik	SEO çalışması, İtalyanca yapay zeka destekli çeviri
Trakya Döküm	Grafik çalışmaları

İlgili hizmetler

Kurumsal site ve katalog, fabrika filmi, B2B reklamı, ihracat sitesi ve fuar çalışmaları tek ekipten gelir.

PROFAJ AI SUİTE: ADVETİCS

B2B reklam bütçenizin nereye gittiğini izleyip raporlar. Ajans hizmeti almadan, ayrı ürün olarak da satın alabilirsiniz.

Nasıl başlarız

1 **Tanışalım**
Ürününüzü, hedef alıcınızı ve fuar takviminizi dinleriz.

2 **Planı görün**
Site, film ve reklam planını önünüze koyarız.

3 **Üretimi izleyin**
Fabrikada çekimi yapar, katalog ve reklamı yayına alırız.

4 **Sonucu ölçün**
Teklif talebinin niteliğini aylık raporda gösteririz.

GÖRÜŞME PLANLAYIN

TELEFON
+90 232 320 00 40

E-POSTA
profaj@profaj.com

WEB
profaj.com

GÖRÜŞME
profaj.com/iletisim/gorusme-planlayin

Bu İşte Beraberiz!