

# Wibe Group

B2B

Productie industriële machines

Wibe Group (voormalig Schneider Electric) is een bedrijf dat zich vooral focust op de vier van 's werelds toonaangevende merken op het gebied van kabeldraagsystemen, bieden een compleet, innovatief assortiment kabelgoten, ladderbanen en draadgoten - voor toepassingen variërend van commerciële gebouwen tot extreem veeleisende industriële omgevingen. Het probleem van Wibe Group is dat ze midden in een transitie zaten van Schneider Electric naar Wibe Group en hierdoor meer naamsbekendheid wilde creëren.



## Aanpak

Bij de aanpak van de Sales Hacking methode is er voornamelijk gekozen om de **naamsbekendheid** van Wibe Group groter te maken. Er werden hiervoor campagnes aangemaakt voor de verschillende landen waar de naamsbekendheid van Wibe Group groter moest worden. Zie hieronder een kleine samenvatting per land:

- In Zweden was de aanpak voornamelijk dat de "Customer Care" weer terug is!
- In Ierland was de aanpak dat er Brand Awareness gecreëerd ging worden voor datacenters in Ierland.
- In de UK was het Brand Awareness creëren in de duurzame energie. Hier werd ook naamsbekendheid gecreëerd voor MITA (campagne MITA is back!)

Het traject voor Wibe Group heeft ongeveer 4 maanden geduurd en was een **groot succes met ongeveer 1500+ nieuwe connecties!**

### Hoeveel campagnes gedraaid?

- 2 campagnes gedraaid in Zweden
- 1 campagne in de UK
- 1 campagne in Ierland

## Vervolg

Het vervolg voor Wibe Group is nu voornamelijk **Lead Nurturing**. De leads gaan nu waardevolle informatie tot zich krijgen waardoor ze zich meer verbonden gaan voelen met het bedrijf Wibe Group en hierdoor eerder overgaan tot afname van de producten/diensten.

## Resultaat

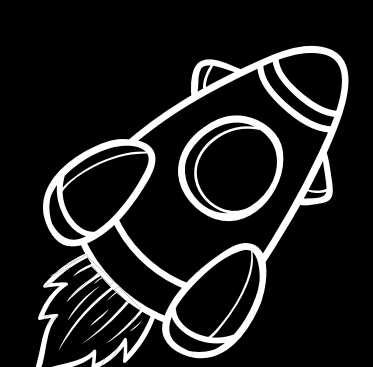
+/- 650

nieuwe connecties op het LinkedIn-account in de UK met een gemiddeld acceptatie ratio van +/- 40%.

### Maar ook...

- ✓ +/- 400 nieuwe connecties op het LinkedIn-account van Ierland met een gemiddeld acceptatie ratio van +/- 40%;
- ✓ +/- 400 nieuwe connecties op het LinkedIn-account in Zweden met een gemiddeld acceptatie ratio van +/- 85%;
- ✓ 5 - 6 nieuwe uitgaande offertes.

Klaar om te groeien?



Connect via LinkedIn

Plan een demo