

Gruppo Baumüller: le aziende moderne hanno bisogno di strumenti moderni e digitali

02 agosto 2021

Il Gruppo Baumüller, con sede a Norimberga, in Germania, è uno dei principali produttori di sistemi di azionamento elettrico e di automazione. L'azienda a conduzione familiare, fondata nel 1930, conta attualmente circa 2.000 dipendenti in oltre 40 sedi in tutto il mondo, che si dedicano allo sviluppo di soluzioni di sistema intelligenti per l'ingegneria meccanica e la mobilità elettrica. L'azienda ha centri di produzione in Germania, Slovenia, Repubblica Ceca e Cina.

In questa intervista parliamo con Leonhard Kemnitzer, responsabile marketing di Baumüller, della digitalizzazione, dell'importanza delle fiere e del successo dell'implementazione di snapADDY in azienda. Leonhard ha molti anni di esperienza nel mercato B2B e CRM e in precedenza ha lavorato, tra gli altri, per Berner Group e Xeomed GmbH.



Stand fieristico dell'azienda Baumüller

Elaborazione dei lead presso Baumüller

Negli ultimi anni Baumüller ha lavorato intensamente alla digitalizzazione dei suoi processi di marketing e vendita, riuscendo così a posizionarsi in modo ottimale per il futuro. Le pietre miliari della generazione dei lead dell'azienda sono il centro di contenuti Baumüller Insights, lo stand fieristico virtuale Baumüller Motion Arena, le strategie sui social media e la partecipazione a fiere ed eventi, sia digitali che ibridi o di persona. Tutti i canali sono completamente collegati al software di automazione del marketing Pardot.

"Uno dei primi problemi di elaborazione nel mio settore è stata l'ottimizzazione dell'acquisizione di contatti alle fiere. La post-elaborazione dei classici fogli di carta era troppo lunga e impegnativa per l'azienda", afferma Leonhard Kemnitzer prima di implementare snapADDY.

Durante il processo di selezione, snapADDY è stato considerato uno dei possibili fornitori.

"Abbiamo potuto testare il software in modo indipendente e abbiamo avuto il supporto amichevole del team di assistenza, che ci ha aiutato molto nel processo di selezione e implementazione. L'eccellente riconoscimento dei dati di contatto nazionali e internazionali (scansione dei biglietti da visita) e la possibilità di lavorare offline ci hanno convinto."



Leonhard Kemnitzer, Direttore marketing presso Baumüller

Acquisizione digitale di lead dall'SPS 2018

Il nuovo strumento è stato utilizzato per la prima volta alla SPS 2018 (Smart Production Solutions) di Norimberga. I dipendenti dell'azienda hanno utilizzato l'app sui loro smartphone insieme ad altri dispositivi terminali, come tablet e tastiere, per facilitare l'inserimento dei report. Prima della fiera, alcuni dipendenti erano ancora titubanti sulle funzionalità del software, ma dopo il primo giorno di fiera i loro dubbi sono stati fugati. L'usabilità e la facilità d'uso sono state sicuramente la chiave per convincerli. Non era più necessario digitare schizzi o calcoli aggiuntivi scritti a mano, ma era sufficiente fotografarli. Poiché gli appunti possono essere trasferiti direttamente nel report in PDF, ed è possibile accedervi subito per ulteriori elaborazioni.

Vale la pena investire nei prodotti snapADDY?

La risposta è "Sì" grazie a:

- L'agilità: grazie alla possibilità di tenere traccia delle richieste e degli appuntamenti in modo più rapido, il servizio è stato migliorato.
- Eliminazione del lavoro manuale: prima dell'implementazione di snapADDY VisitReport, era necessario rielaborare e digitalizzare manualmente centinaia di registri di lead dopo ogni fiera. Il nuovo processo è molto più semplice ed efficiente.
- Un servizio moderno e digitale alla fiera: i dipendenti hanno avuto l'opportunità di utilizzare l'app e di implementare il modo migliore per acquisire i contatti presso lo stand. Molti visitatori della fiera hanno reagito positivamente al fatto che l'azienda lavora con strumenti digitali moderni.

Come si evolveranno le fiere in presenza dopo il COVID?

Come altre aziende, il Gruppo Baumüller ha avuto la sua prima esperienza con fiere digitali, webinar e stand virtuali nel 2020. Nonostante il loro buon sviluppo, le fiere completamente virtuali non possono sostituire completamente gli eventi faccia a faccia, poiché il contatto personale con i clienti è un elemento chiave, soprattutto nel campo dell'ingegneria meccanica e in questo caso per Baumüller.

Molti in azienda attendono quindi con ansia la ripresa delle attività fieristiche in autunno e le fiere più importanti del prossimo anno. In ogni caso, d'ora in poi i webinar, gli eventi digitali, lo stand fieristico virtuale e la Baumüller Motion Arena continueranno a fungere da supporto permanente alle fiere in presenza.

Nuova strategia di cooperazione tra Baumüller e snapADDY

Da tempo Baumüller si affida al CRM Salesforce basato su cloud e alla completa integrazione del software di marketing automation Pardot. Alla luce dei cambiamenti introdotti, le interfacce utente di Salesforce sono di grande importanza per promuovere il lavoro collaborativo.

"Tutto ciò che è stato fatto insieme a snapADDY è andato molto bene finora. Dalla trasformazione digitale dei fogli di carta analogici al collegamento con il CRM", afferma Leonhard Kemnitzer.

Grazie all'efficiente contatto con i clienti, questi e altri progetti futuri continueranno a essere implementati rapidamente e con successo". snapADDY si augura molti altri anni di collaborazione di successo con l'azienda.