

Innovazione Disruptiva & Trasformazione Digitale di Vendite, Marketing, Branding: Centro Esperienze Camfil



Il Cliente: Camfil

Leader nella produzione di soluzioni premium per l'aria pulita per sistemi di filtrazione dell'aria interna e controllo dell'inquinamento per ambienti commerciali e industriali che migliorano la produttività delle persone e delle macchine, minimizzano il consumo di energia e beneficiano la salute umana e l'ambiente.

Numeri, Dati, Fatti sul Cliente:

1. Fondata nel 1963
2. Con sede a Stoccolma, Svezia
3. 30 stabilimenti di produzione
4. Sei centri di ricerca e sviluppo
5. 5.700 dipendenti

Fatturato: EUR 1.200 milioni

Compito di Management:

- Trasformazione digitale delle vendite e del marketing nella regione DACH (area di lingua tedesca) come modello globale per il gruppo
- Sviluppo creativo di strumenti digitali PoS per le vendite dirette e indirette, così come per i clienti (Sell-Out)
- Poiché l'aumento della digitalizzazione aveva già cambiato il comportamento dei clienti e dei consumatori prima del COVID, e i clienti non volevano più essere visitati tanto tramite vendite dirette, dovevano essere sviluppate e implementate innovazioni digitali e disruptive per la gestione dei clienti, e tutto il personale doveva essere introdotto alla nuova cultura aziendale
- Sviluppo e implementazione di un sistema professionale di gestione dei lead basato sul comportamento dei visitatori e degli acquisti come parte di un percorso cliente sostenibile (Customer Journey)

Una delle Molte Soluzioni di Management Implementate:

- Creazione di una Camfil FILTER city digitale interna
- Creazione e implementazione di un Camfil Experience Center digitale e interattivo



Il Risultato:

La città digitale ha mostrato una città fittizia ed esemplare di tutte le possibili applicazioni di prodotto con dodici edifici esemplari:

- Ospedale con:
 - Chirurgia
 - Unità di Terapia Intensiva
 - Farmacia
 - Patologia
 - Mensa
 - Caffetteria
 - Reception
 - Ricerca
 - Analisi
- Farmacia
- Fonti di energia rinnovabile sotto forma di solare e mulini a vento
- Porto con protezione dalla corrosione per navi, turbine e cuscinetti
- Fabbrica di produzione
- Centro logistico
- Piattaforme petrolifere
- Produzioni e laboratori in camere bianche (ad esempio, batterie, chimica, farmacia, fecondazione in vitro)

- Discariche e incenerimento dei rifiuti
 - Produzione di latte in polvere
 - Cartiere
 - Trasformazione alimentare (applicazioni molecolari)
- In ogni punto di contatto, i visitatori possono apprendere interattivamente conoscenze generali e specifiche sui prodotti riguardo alla filtrazione dell'aria in circa 20 minuti
 - Infine, come proprio punto di contatto, la CAMFIL FILTER CITY facilita discussioni di acquisizione concrete che comprendono tutte le conoscenze aziendali sulle applicazioni dei filtri dell'aria
 - L'obiettivo era sostituire le fiere e le esposizioni come mezzi futuri con un'esperienza di un giorno nel sito, divisa in tre stazioni:
 - Camfil Experience Center
 - Viaggio nella produzione
 - Test di laboratorio e prodotti come viaggio esperienziale



Gruppi Target:

- Non-clienti per l'acquisizione di nuovi clienti
- Clienti esistenti per cross-selling e up-selling e lealtà

- Ex clienti
- Employer Branding:
 - Inserimento di dipendenti esistenti e nuovi, inclusi 'Lavoratori di Colletto Blu' (Blue Collar)
 - Scambio di apprendisti, Girls Day per i nuovi dipendenti
 - Possibilità di affitto come sala riunioni per eventi aziendali, asili, scuole, classi di laurea
 - Conferenze mediche (per sterilizzazione, camere bianche, controllo pandemico ed epidemico) e scientifiche per Clean Air
 - Stakeholder come associazioni, comitati, lobbisti e politici
 - Conferenze mediche (per sterilizzazione, camere bianche, controllo pandemico ed epidemico) e scientifiche per Clean Air

Conclusion:

- Il visitatore digitale può intraprendere un viaggio di scoperta verticale con un clic del mouse, visitare un reparto in un edificio e vedere tutte le possibili applicazioni dei filtri dell'aria
- Ulteriori analisi verticali rivelano i prodotti in dettaglio e svelano tutte le caratteristiche tecniche, ma anche ulteriori benefici per il prodotto e per il cliente
- Inoltre, il visitatore digitale può visualizzare tutti i certificati, schede prodotto e dati digitali e video di animazione
- Significativo aumento dell'acquisizione di nuovi clienti e espansione della fedeltà dei clienti
- Branding focalizzato e incarnazione di tutti i valori del marchio definiti con i clienti e all'interno dell'azienda
- Significativa espansione della leadership di mercato globale
- Trasformazione riuscita nelle vendite, marketing e sviluppo del prodotto
- Premio German Brand Award 2017
- Awarded TOP100 Innovator Germany 2018



In Numeri:

- In un anno, più di 1.400 visitatori sono stati registrati nel sito
- budget di investimento: sette cifre
- Tempi per l'architettura creativa, digitale e fisica: 18 mesi