



LeadGen for Industry™

5 steg för att bli hittad online
som industriföretag

reklambyrå

HYBRID STATE

Sluta jaga kunder – låt dem hitta dig istället.

Med **LeadGen for Industry™** hjälper vi industriföretag att bli synliga, relevanta och valbara i digitala kanaler.

Den här guiden visar hur du kan börja generera leads digitalt – på ett sätt som faktiskt fungerar i industrin.



Hybrid State hjälper industriföretag att växa genom digitala lösningar.

Vi har utvecklat två modeller: **LeadGen for Industry™** och **TalentAttract for Industry™** – för att ni ska bli hittade av både kunder och kandidater.

Steg 1: **Känn dina idealkunder**



Vem vill du egentligen nå?

Innan du sätter igång måste du förstå vilka beslutsfattare som påverkar köpet – och vad de letar efter.

- Ta fram kundprofiler (personas) för roller som VD, inköpschef och produktionschef.
- Identifiera deras utmaningar, drivkrafter och sökbeteenden.

Tips:

Intervjua befintliga kunder. Fråga:

"Vad googlade du innan du hittade oss?"



Steg 2: **Syns där kunderna letar**

Dina kunder söker leverantörer via Google, LinkedIn – och allt mer via AI-drivna sökverktyg.

- **SEO:** Optimera din webbplats för relevanta industrinyckelord.
- **Annonsering:** Testa riktade kampanjer mot beslutsfattare i din bransch.
- **LinkedIn:** Bygg närvaro med innehåll som visar ert kunnande.

Målet:

När kunder söker – ska du vara svaret.



Steg 3: **Skapa innehåll som attraherar**

Visa din expertis genom att dela kunskap, inte sälja.
Exempel:

- Artiklar om hur din lösning effektiviserar produktion
- Kundcase
- Korta filmklipp från fabriken

*Ditt innehåll ska svara på frågan:
"Varför ska jag välja just er?"*



Steg 4:

Fånga intresset – gör det enkelt att agera

När någon besöker din webbplats måste det vara tydligt vad de ska göra.

- Lägg in CTA: "Ladda ner guiden", "Boka en digital genomgång", "Kontakta oss".
- Mät och följ upp – små justeringar i CTA kan öka konverteringen dramatiskt.



Steg 5:

Följ upp leads med struktur

Ett lead är bara värdefullt om det hanteras rätt.

- Använd CRM (t.ex. HubSpot) för att samla och kvalificera leads.
- Automatisera tackmejl och påminnelser.
- Följ upp snabbt – gärna inom 24 timmar.

Ett starkt arbetsgivarvarumärke lockar inte bara fler kandidater – det stärker även stoltheten internt.

Vill du se hur *TalentAttract for Industry™* kan hjälpa ditt företag?

Klicka här för att boka ett kostnadsfritt möte med oss

...eller scanna QR-koden:



Varför industriföretag väljer oss

- Vi talar industrins språk och förstår er vardag
- Våra modeller är utvecklade specifikt för tillverkande företag
- Vi kombinerar strategi, produktion och annonsering i ett
 - Ni får mätbara resultat – inte bara fina ord

Vi arbetar nära våra kunder och blir ofta deras förlängda marknadsfunktion

reklambyrå
HYBRID STATE