

Relokacje przemysłowe. Gra w szachy, gdy inni grają w siłaczy.



Strategia B2B | Content Marketing |
LinkedIn | Case Study & Video | Employer Branding





Rynek słyszał o tonażu. Chcieliśmy, żeby usłyszał o procesie.

W świecie, w którym każda firma z branży heavy lifting pokazuje ten sam obrazek - potężny dźwig podnoszący potężny ładunek - Protech Motors stanęło przed innym wyzwaniem:

Jak pokazać, że prawdziwa wartość nie leży w sile udźwigu,
ale w sile intelektu?

Jak udowodnić, że nie sprzedają transportu,
a kupują ciągłość produkcji dla klienta?

Marka potrzebowała komunikacji, która:



- **Mówi językiem inżyniera**, a nie handlowca.
Językiem procesu, planu i metryk.
- **Buduje autorytet**, a nie tylko pokazuje portfolio.
Edukuje rynek, zamiast go tylko obsługiwać.
- **Trafia w sedno lęku decydenta**
(Project Managera, Dyrektora Zakładu):
niekontrolowanego przestoju, awarii i utraty reputacji.

I tu zdefiniowaliśmy naszą misję





Wyzwanie - czyli jak wyrwać się z pułapki „ile za tonę?”

1. Marka w złej szufladzie

Rynek postrzegał relokację jako usługę transportową. Kluczowym kryterium stawała się cena, a nie kompetencja w zarządzaniu ryzykiem. Trzeba było wyrwać markę z kategorii „przewoźników”.

2. Niewidzialna ekspertyza

Największa wartość Protech - planowanie, inżynieria ryzyka, audyty, scenariusze - działa się „za kulisami”. Social media konkurencji pokazywały tylko efekt „wow”, ignorując proces

3. Komunikacja bez języka korzyści

Techniczne opisy i suche dane nie trafiały do decydentów biznesowych. Brakowało przełożenia możliwości sprzętowych na konkretne korzyści: skrócony czas operacji, bezpieczeństwo, brak przestoju.

4. Treści, które nie budują zaufania

Brakowało powtarzalnych, edukacyjnych formatów, które pozycjonowałyby Protech jako partnera-eksperta i pierwsze źródło wiedzy w branży, zwłaszcza na kluczowym kanale B2B - LinkedIn.





Architektura zmiany: cztery filary, które zbudowały nowy wizerunek.

1. Stworzyliśmy format „Operacja”, a nie „Realizacja”

Każde Case Study zamieniliśmy w angażującą historię opowiedzianą w formacie karuzeli na LinkedIn. Zamiast chwalić się udźwigiem, prowadzimy decydenta przez proces:

stawka biznesowa -> ryzyka -> plan -> dobór narzędzi -> rezultat.

To dowód kompetencji, nie siły.

2. Zaczęliśmy edukować, czyli „Inżynieria Ryzyka”

Wdrożyliśmy cykliczne formaty eksperckie: „**Ryzyko Tygodnia**” i „**One-Slide Playbook**”. Krótkie, merytoryczne posty, które uczą, jak unikać kosztownych błędów (np. zły środek ciężkości, niezweryfikowana nośność posadzki). Zbudowaliśmy pozycję partnera, który dzieli się wiedzą.

3. Pokazaliśmy sprzęt jako „Arsenał Precyzji”

Zmieniliśmy narrację wokół maszyn. Zamiast katalogu zasobów, stworzyliśmy cykl „**Tool vs Problem**”. Nie pokazujemy, co mamy, ale dlaczego unikatowa, elektryczna flota jest jedyną odpowiedzią na pracę w strefach czystych lub ciasnych halach.

4. Wdrożyliśmy design, który buduje zaufanie

Zaprojektowaliśmy dwa spójne kierunki wizualne. **Jasny**, dla operacji wymagających sterylności (pharma/food) i **ciemny, premium**, dla operacji o najwyższym stopniu ryzyka. Grafika zaczęła pracować na wizerunek firmy tak samo, jak treść. Zaprojektowaliśmy dwa spójne kierunki wizualne. Jasny, dla operacji wymagających sterylności (pharma/food) i ciemny, premium, dla operacji o najw





ZARZĄDZAJ RYZYKIEM, A NIE KRYZYSEM.

SKOMPLIKOWANE OPERACJE WYMAGAJĄ PLANU, NIE SIŁY. ZOBACZ, JAK MOŻEMY ZABEZPIECZYĆ TWÓJ PROJEKT.



WEJDŹ NA www.protech-motors.pl

pm PROTECH MOTORS INDUSTRIAL SERVICES

NARZĘDZIE KONTROLI:

DŹWIG PRZEMYSŁOWY ORMIG 100 IE. JEGO PRECYZJA POZWOLIŁA NA KONTROLOWANY PRZECHYŁ, A WIELOZADANIOWOŚĆ UMOŻLIWIŁA PŁYNNĄ PRZEJŚCIE DO STABILIZACJI I ZAŁADUNKU BEZ ZMIANY SPRZĘTU W OGRANICZONEJ PRZESTRZENI HALLI.



pm PROTECH MOTORS INDUSTRIAL SERVICES

STRATEGIA:

PEŁNA SYNCHRONIZACJA ZAMIAST SIŁY. ROZPISALIŚMY KAŻDY ETAP OPERACJI. OD PRZECHYŁU, PRZEZ WSPÓŁPRACĘ Z ZESPOŁEM PAKUJĄCYM, PO ZAŁADUNEK BY WYELIMINOWAĆ JAKIEKOLWIEK RYZYKO.



pm PROTECH MOTORS INDUSTRIAL SERVICES

EFEKT:

210 TON STALI PRZYGOTOWANE DO TRANSPORTU W 3 DNI. ZERO USZKODZEŃ. ZERO OPÓZNIEN. OPERACJA ZREALIZOWANA W WEEKEND, BEZ NAJMNIJSZEGO WPŁYWU NA HARMONOGRAM PRACY KLIENTA.



pm PROTECH MOTORS INDUSTRIAL SERVICES





Efekty - czyli twarde dane potwierdzające słuszność strategii.

1.

Ugruntowanie pozycji Lidera Inżynierii Relokacji

Marka wyszła z kategorii „transportu ciężkiego” i stała się rozpoznawalnym partnerem inżynieryjnym, co potwierdza feedback od kluczowych klientów.

2.

Wzrost liczby kwalifikowanych zapytań z LinkedIn

Systematyczna, merytoryczna komunikacja na LinkedIn stała się kluczowym kanałem generowania leadów od decydentów technicznych i biznesowych.

3.

Zbudowanie autorytetu opartego na wiedzy

Cykle edukacyjne uczyniły z profilu Protech Motors pierwsze źródło wiedzy o zarządzaniu ryzykiem w relokacjach, wzmacniając zaufanie na długo przed złożeniem oferty.

4.

Silny „social proof” dla działu handlowego

Ustandaryzowane i merytoryczne case studies stały się potężnym narzędziem argumentacji handlowej, które skraca proces decyzyjny i buduje wiarygodność.





Twoja marka sprzedaje usługę czy rozwiązuje problem?

Spotkaj się z nami. Opowiemy historię Twojej firmy językiem korzyści, zbudujemy autorytet i sprawimy, że klienci będą widzieć w Tobie partnera, a nie tylko dostawcę.

Skontaktuj się z nami:
kontakt@agencjagrow.pl
+48 795 115 885

Nasze współprace

