

HANGON REPORTAGE



Den återkommande säljkonferensen hos HangOn blev digital i år – och fick fler deltagare än någonsin tidigare, berättar exportchef Andreas Orre.

Livesändningarna under konferensen gjordes i korta 20-minuterspass från HangOn's Experience Center. VD Petter Törefors i samtal med Oscar Johansson, Glory Days.



REKORDMÅNGA DELTAGARE I SÄLJKONFERENS

Smarta digitala lösningar och ett professionellt inspelningsteam gjorde HangOn's globala säljevent till den mest välbesökta konferensen någonsin.

– Man får inte stanna upp på grund av en pandemi, man måste hitta andra vägar. Vi har gjort det, och det funkar, konstaterar Andreas Orre, exportchef.

Vad gör man när man inte kan besöka sina återförsäljare och distributörer? Visst hade Andreas kunnat bli modfärd i ett företag vars unika lösningar för industriell lackering till 80 procent går på export till 40 marknader runt om i världen. Länder som Andreas brukar besöka flera gånger per år och som dessutom själva brukar besöka Hillerstorp för den återkommande säljkonferensen. Men en digital säljkonferens blev lösningen.

Digital strategi för framtiden

– Normalt sett brukar vi ha ett 60-tal externa medarbetare som kommer hit. I år hade vi 150 registrerade deltagare. Att så många fler kunde ta del av vårt konferensprogram är otroligt värdefullt och jag är rätt övertygad om att detta kommer att fortsätta. Kanske satsar vi mer på hybridevent framöver där man



Efter varje pass hölls Q&A med moderator i caféhörnan. Från vänster Andreas Orre, Jakob Törefors, Martina Orre, Lukas Törefors & Petter Törefors.



Ett professionellt filmteam från contentbyrån Glory Days stod för inspelning och mixning i kontrollrummet.

både kan delta fysiskt och på videolänk, säger Andreas.

Allt hänger ihop med den digitaliseringsprocess som tagit sju milsteg under pandemin. HangOn har med hjälp av contentbyrån Glory Days utformat en digital strategi som bland annat resulterat i en egen inspelningsstudio där man sänder regelbundna webinarer riktade till distributörer, återförsäljare och dotterbolag i hela världen.

Kombinerade livesändning och förinspelat

– Det här är en viktig del av vår framtidssatsning, att addera kunskap på ett professionellt sätt via digitala hjälpmedel, säger vd Petter Törefors.

Säljkonferensen hölls under två dagar, komprimerad till fyra timmar per dag. Varje programpunkt fick 20 minuter plus 5 minuters efterföljande Q&A med moderator.

Inspegningslaget från Glory Days fångade händelserna på tre olika inspelningsplatser och livesändningen kompletterades med förinspelade sekvenser i form av hälsningar från hela världen.

– Det var viktigt för oss att involvera många och skapa känslan av att alla är med, och vi har fått otroligt positiv feedback, säger Andreas.

Juni 2021
Text: Gabriella Mellergårdh
Foto: HangOn

GNOSJOREGION

fakta

HANGON Marknadsledande global leverantör av smarta lösningar för hängning, maskering och hantering vid industriell lackering.

hang[®]
On

HANGON

Industrivägen 7, 335 73 Hillerstorp
0370-37 33 73
info@hangon.se
hangon.se