



Touch-Apps im Industrievertrieb

WORKSHEET

7 Wege, wie Ihre Messe-Animation nach 3 Tagen weiterverkauft

Der Tag nach der Messe

Die Messehallen sind leer, der Stand ist abgebaut. Jetzt entscheidet sich, ob Ihr Video-Budget eine Ausgabe war oder eine Investition bleibt. Dieser kurze Guide zeigt Ihnen, wie Sie Ihr 3D-Master-Modell in eine ganzjährige Sales-Maschine verwandeln.

Schritt 1: Das Re-Engagement (LinkedIn)

Lassen Sie die Leads vom Messestand nicht kalt werden.

- **Vorbereitung:** Extrahieren Sie 5-Sekunden-Schnipsel aus der Animation, die genau die technischen Details zeigen, nach denen Kunden am Stand gefragt haben.
- **Umsetzung:** Senden Sie eine persönliche Nachricht: „Herr [Name], wir hatten am Stand über die [Funktion] gesprochen. Hier ist die Mechanik im Detail visualisiert...“

Wirkung: Sie stechen aus der Flut an Standard-Nachfolgemails heraus.

Schritt 2: Ihr Silent Salesman (Website)

Ihre Website ist Ihr Messestand, der 24/7 geöffnet hat.

- **Vorbereitung:** Nutzen Sie die High-End-Renderings für die Hero-Section (ganz oben) Ihrer Produktseite.
- **Umsetzung:** Kurze, lautlose Video-Loops ohne Textüberlagerung. Der Fokus liegt rein auf der Ästhetik und der Materialbeschaffenheit.

Wirkung: Die Absprungrate sinkt, die Verweildauer steigt massiv. Ein schöner Nebeneffekt: Ihre Kommunikation ist konsistenter und bietet Wiedererkennungswert.

Schritt 3: Der technische „Deep-Dive“ (Vertriebs-Präsentation)

Unterstützen Sie Ihren Außendienst bei komplexen Erklärungen.

- **Vorbereitung:** Erstellen Sie oder lassen sie aus dem Modell eine Explosionszeichnung als Video erstellen.
- **Umsetzung:** Integrieren Sie diese Animationen direkt in die Sales-Präsentation (Power-Point/Tablet).

Wirkung: Ihr Vertrieb muss nicht mehr behaupten, er kann den physikalischen Prozess im inneren direkt zeigen und demonstrieren.



Schritt 4: Das Content-Recycling (Social Media)

Positionieren Sie sich als Technologieführer.

- **Vorbereitung:** Zerlegen Sie das Messe-Video in eine 10-teilige Serie „Engineering Insights“.
- **Umsetzung:** Jede Woche ein technisches Detail-Snippet posten.

Wirkung: Sie bleiben das ganze Jahr über sichtbar, ohne jemals wieder Produktionskosten zu haben.

Schritt 5: Interaktive Prototypen (Zukunftssicherung)

Nutzen Sie das Modell für VR/AR-Anwendungen.

- **Umsetzung:** Das für das Video genutzte 3D-Modell kann als Basis für Augmented Reality (AR) dienen. Kontaktieren Sie hierzu Ihren Anbieter.

Wirkung: Kunden können Ihre Maschine virtuell in ihre eigene Werkshalle projizieren – direkt vom Smartphone aus.

Schritt 6: Recruiting & Arbeitgebermarke

Zeigen Sie potenziellen Bewerbern Ihren technologischen Standard.

- **Umsetzung:** Nutzen Sie die ästhetischen 3D-Flüge durch die Maschine für Ihre Karriere-Seite.

Wirkung: Sie ziehen Top-Ingenieure an, indem Sie zeigen, wie präzise und modern Ihre Technik entwickelt ist.

Schritt 7: Content-Inventur (digitales Lager)

Führen Sie Buch über Ihre digitalen Assets.

Tipp: Dokumentieren Sie, welche Bauteile bereits als High-End-Rendering vorliegen. So vermeiden Sie Doppelproduktionen bei zukünftigen Projekten.

3D-Content ist kein Einweg-Produkt. Es ist ein strategisches Wirtschaftsgut Ihres Unternehmens.

Bereit, den digitalen Müll zu leeren? Lassen Sie uns Ihre vorhandenen Daten prüfen und eine echte Asset-Strategie entwickeln. → [kostenlose Beratung](#) nutzen.