



storymatters.online

STORYMATTERS A ELEKTROPRŮMYSL

CASE STUDY SPOLEČNOSTI Phoenix Contact

STORYMATTERS A ELEKTROPRUMYSL

Proto, abychom lépe porozuměli výsledkům vaší společnosti na LinkedIn, potřebujeme více porozumět vašemu produktu a cílové skupině. Kdo od vás nakupuje, co nakupuje a proč si zvolí právě vás?

Věnujeme se elektroprůmyslu. Vyvíjíme a vyrábíme více, než 100.000 výrobků počínaje konektory pro desky tištěných spojů přes svorkovnice a jejich příslušenství, průmyslovou elektroniku, jako jsou napájecí zdroje, přepěťové ochrany, převodníky různých druhů až k automatizaci s vlajkovou lodí PLCnext, IO moduly, průmyslové switche a vlastní řešení pro průmyslovou kybernetickou bezpečnost. Nezanedbatelnou a nejvíce rostoucí je u nás oblast emobility, ve které vyvíjíme vše od řídicích jednotek, přes elektroniku, kabely, zásuvky - tedy kompletní vybavení nabíjecí stanice, a to jak pomalé wallboxy, tak i rychlonabíječky.

Cílová skupina zákazníků je tedy velmi široká, od výrobců elektroniky, přes firmy zabývající se výrobou rozvaděčů až k firmám specializovaným na určitý segment trhu v průmyslu, jako je například automatizace výrobních linek či firmy působící v energetice včetně té obnovitelné. Nový, rostoucí segment jsou výrobci nabíjecích stanic. Naším záměrem je podporovat především nové, progresivní oblasti propojené s udržitelností a hledat nové cesty k využití technologií novým způsobem právě v tomto segmentu.



Radim ROČEK

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact

[ZOBRAZIT PROFIL](#)





LinkedIn Phoenixu v ČR generuje přes 50 relevantních obchodních jednání ročně



Tato jednání nyní tvoří okolo poloviny nově domluvených velkých projektů



Radíme, v kolika zemích Phoenix Contact působí?

Pobočky máme přibližně v šedesáti zemích. Vyrábíme v deseti zemích světa a hlavní snaha je vyrábět tam, kde se i prodává. My dodáváme na trh především výrobky z našich závodů v Německu a Polsku, kde jsme nedávno otevírali již třetí velký výrobní závod, tentokrát zaměřený právě na oblast emobility.

Po čem je v České republice největší poptávka?

U nás je velká poptávka prakticky po všem a výsledky potvrzují. Jsme tradičně silní v energetice, ve výrobcích, jako jsou svorkovnice, velký podíl má ovšem i průmyslová elektronika. Málokdo ví, že jsme jednou z mála firem, které i vyrábí pro přepěťové ochrany vlastní jiskřiště a tento segment také rychle roste. V automatizaci je klíčem růstu vlajková loď - otevřená platforma PLCnext, kolem které vzniká komunita firem s obrovským potenciálem, který už začínají ukazovat. Největší procentuální růst zaznamenává emobilita a řešení využívané v oblasti obnovitelných zdrojů. Ale jak jsem říkal, v portfoliu máme 100.000 výrobků, takže tento seznam určitě není kompletní.

Rád bych řekl ještě jednu věc - díky tomu, že působíme po celém světě, tak vlastníme certifikáty na naše produkty na všech možných trzích. To znamená, že když v České republice vyrobí zákazník nějaký výrobek, nějaký rozvaděč nebo stroj, tak ho může klidně odvézt kamkoli od Japonska přes Čínu až po USA. Všude jsou dostupné náhradní díly a prakticky všude máme místní certifikaci. To je velká výhoda.



Jaké komunikační nástroje - web, mailing, Google, veletrhy, webináře a podobně - vaše společnost využívala doposud a jak jste s nimi spokojeni?

Pohybujeme se v průmyslu a ten je, jak známo, velmi konzervativní. Dříve jsme byli téměř výhodně zaměřeni na fyzické setkávání se zákazníky, jezdili jsme na road show, dělali jsme pravidelně výstavy. Než jsme začali na LinkedIn, tak u nás prakticky žádné online akce neprobíhaly.

Potkat se se zákazníkem a potřást si s ním rukou, bylo to základní a vlastně i jediné, co v nám fungovalo a co jsme používali. Shodou náhod jsme se zúčastnili tvého školení na LinkedIn dva nebo tři týdny předtím, než nastal první lockdown covidu. A pak už to vlastně na dlouhou dobu byla jedna z mála platform. Během covidu jsme byli asi první firma v branži, která přišla s webináři. Bylo to tak čtyři týdny po začátku a tehdy jsme oslovili velké množství zákazníků. Na webinářích jsme měli plno, zúčastnily se jich stovky lidí. Pak už je měli zase všichni a tato vlna opadla. Ale LinkedIn zůstal jako stabilní a osvědčená cesta. I když to nebylo hned.

I v dalších segmentech digitální komunikace již působíme.

Jak dlouho trvalo, než se na LinkedIn začalo dařit?

Já jsem do LinkedInu začal tak rok, dva předtím a nikdo od nás tomu nevěřil. Až když jsem někdy ke konci lockdownů procházel nově otevřené velké projekty, zjistil jsem, že polovina pochází z mého LinkedIn profilu. A to jsme si uvědomili, že je potřeba se tomu věnovat opravdu konzistentně.

#IamPLCnext

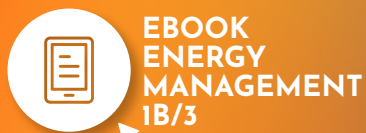
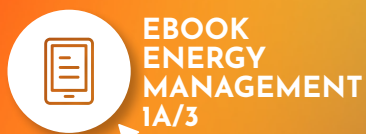


Jaká byla vaše prvotní očekávání od komunikace na LinkedIn? Zklamal vás v něčem a předčil v něčem vaše očekávání?

Prvotní očekávání bylo marketingové zviditelnění, kdy jsme si říkali, že musíme být jako firma a jako značka vidět. Postupně jsme si uvědomili, že se nejedná o marketingový nástroj, ale spíš prodejní. Za mě je to 90 % prodej a 10 % marketing. Tím vývojem jsme si ale museli projít. A jsem rád, že naši konkurenti si to ještě plně neuvědomují.

Jaká čísla vám dnes LinkedIn přináší? Jaký je takový běžný počet zobrazení příspěvku?

Není to úplně klíčové, mě stačí, když se na příspěvek podívá deset relevantních lidí a pak mě kontaktují. Co se týče čísel, jednu dobu jsem aktivitu přenechal kolegům, aby se do toho opřeli hlavně oni. Ale po nějaké době jsem zjistil, že moje místo tam pořád je třeba, tak jsem se vrátil a od té doby publikuji pravidelně, řádově kolem tří až pěti příspěvků týdně. A týdenní počet zobrazení mám tak 10.000, někdy je to podstatně víc, někdy o něco méně. Ale jak říkám, není to klíčový parametr.



Děkuji za otevřenost k číslům. Vnímáte je jako konstantní veličinu, nebo hrozí jejich propad? Nebo máte v plánu růst?

Jednu dobu jsem zachytil propad dosahů, ale už se mi čísla vrátila zpět. Na LinkedInu je mnohem více kvalitního obsahu, takže je mnohem větší konkurence. Podstatné jsou ovšem celkové obchodní výsledky a tam se počty shlédnutí nezapočítávají.

Komu byste LinkedIn doporučili a komu ne?

Naše firma působí v B2B, navíc ve velmi konzervativním segmentu. Takže pokud to jde u nás, tak v jiných oblastech to podle mne půjde taky.

Já bych řekl, že na LinkedIn by neměl komunikovat člověk, kterému je to proti srsti. Z té komunikace je to stejně cítit.

To určitě ano. I když člověk nesnáší sociální sítě a nikde jinde není, tak jde o to se naladit a uvědomit si, že tohle je pracovní nástroj a pracovní záležitost. A určitě by tam neměly být příspěvky „za čárku“.

Občas tam mí kolegové dávají technicky skvělé příspěvky, jen tomu chybí šmrnc, který je pro LinkedIn potřeba a který probudí zájem. Toto potřebujeme vylepšit. Aby to mělo ten náboj, který je třeba.

Jak se vám spolupracuje s kluky ze StoryMatters a v čem jejich práce vlastně spočívá?

Spolupracuje se dobře. Je to o pravidelných setkáních, s některými kolegy o pomoci při psaní příspěvků, a potom je to měsíční velké setkání, kde se bavíme o strategii a o dlouhodobějších záležitostech.





ROČNÍ POČET
ZOBRAZENÍ PŘÍSPĚVKŮ
PŘESAHUJE

800 000



KONVERZNÍ POMĚR
U AKVIZIČNÍCH ZPRÁV
SE POHYBUJE OKOLO

25%



LINKEDIN
GENERUJE

50%

VELKÝCH
PROJEKTŮ



PŘÍKLADY PŘÍSPĚVKŮ

KDYŽ SI „PXC KOLEGOVÉ“ POMÁHAJÍ



Radim Roček · 1.

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inova...

1 r. · Upraveno ·

Fotovoltaika nad zemědělskou půdou je také nazývána agrivoltaikou a bohužel zatím u nás nemá oporu v zákoně.

To ale nebránilo [Milan Huf](#) v tom, aby se nepustil do diplomové práce na toto téma.

A nepíše jen teoreticky, ale na 3D tiskárně vytiskl i model a pouští se do programování [PLCnext Technology](#), který bude natáčení fotovoltaických panelů řídit.

Pokud vše půjde dobře, pak se budou natáčet nejen tak, aby byl maximální zisk ve výrobě elektrické energie, ale také s ohledem na to, jaká plodina pod panely roste.

Děkuji [Tomáš Žák](#) a [Roman Steiger](#) za Milanovu podporu.

Milane, držím palce, ať se závěr studia včetně diplomky vydaří.

A děkuji [Lukas Jurina](#) za inspiraci a podporu.



120

74 komentářů · 1 předání



O „ALL ELECTRIC SOCIETY“

Statistiky příspěvku

Radim Roček zveřejnil(a) příspěvek • 5 měs.



Za pár měsíců budu vracet své stávající auto - plugin hybrid - a ani mi dlouho netrvalo rozhodnout se, že další vozidlo již chci úplně elektrické. Proč?...

... zobrazit více

Objevy

14 904

Zobrazení

Aktivita

Reakce

81 →

Komentáře

94 →

Znovu zveřejněné

0 →



Nejčastější demografické údaje jedinečných návštěvníků

Pracovní pozice ▾

Manažer projektu · 207

Výkonný ředitel · 176

Manažer prodeje · 139

Vlastník · 100

Softwarový inženýr · 90



Radim Roček · Vy

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inovativní...
5 měs. •

Za pár měsíců budu vracet své stávající auto - plugin hybrid - a ani mi dlouho netrvalo rozhodnout se, že další vozidlo již chci úplně elektrické. Proč?

Důvodů mám víc

- 🌱 i když je pro spoustu lidí trochu "brzo", chci podpořit nástup nové technologie, která podle mého názoru během několika let zcela převládne
- 🌱 komfort tiché jízdy v hybridu mi pravidelně rušilo naběhnutí benzínového motoru 😊
- 🌱 lokálně bezemisní jízda podstatně ohleduplnější vůči životnímu prostředí, než je spalovací motor
- 🌱 cestování elektromobilem jsem si vyzkoušel i na dlouhých trasách a víc mi vyhovuje - zastávky, kdy si člověk odpočine, případně může pracovat
- 🌱 komunita elektromobilistů (a nechci z ní vyčleňovat příznivce žádné značky) je skupina pořád ještě nadšenců
- 🌱 jízda elektromobilem vyžaduje jiné zvyky a vyžaduje zamyšlení se nad trasou, myslím, že jako lidstvo jsme rozmazlení a takováto drobnost "nekomfortu", že nemohu strávit 10 hodin za volantem jen s pětiminutovou přestávkou na toaletu mi případně přijatelná 😊
- 🌱 chci podpořit myšlenku #AllElectricSociety naší firmy, která je založena na podpoře elektrické budoucnosti založené především na obnovitelných zdrojích a dostupné energii pro všechny

Nakonec má volba padla na Škoda Enyaq iv80 s tepelným čerpadlem.

Trochu mi není jasné, proč u vozidla této úrovně není tepelné čerpadlo v základu, ale to je možná jen můj pohled.

Takže na podzim už budu taky konečně "all electric" 😊

⚡ Proudů zdar! ⚡



Marek Bova a 80 dalších

94 komentářů

O 5 LETECH V PHOENIX CONTACT

Statistiky příspěvku

Radim Roček zveřejnil(a) příspěvek • 9 měs.



Už je to 5 let, kdy jsem přišel do **Phoenix Contact** a uteklo to jako voda. Co jsem se za tu dobu naučil?

... zobrazit více

Objevy

6 799

Zobrazení



Aktivita

Reakce

76 →

Komentáře

9 →










Radim Roček • Vy

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inovativní...

9 měs. • 

Už je to 5 let, kdy jsem přišel do **Phoenix Contact** a uteklo to jako voda. Co jsem se za tu dobu naučil?

-  nejdůležitější je nepřekážet lidem v tom, co dělají skvěle
-  mívají mnohem lepší nápady, než mám já
-  spíše, než se snažit něco protlačit je dát jim možnost se realizovat
-  naslouchání a empatie jsou klíčové pro úspěch
-  překousnout ostrou kritiku vůči sobě a zamyslet se, co je na tom pravdy - tohle vážně bolelo, ale nejvíc mě to posunulo 😊
-  být otevřený vůči nápadům, které na první pohled vypadají nesmyslně
-  trpělivost přináší růže, to jsem jako maratonec už věděl, ale neškodí si to připomínat 😊

Jsem vděčný za to, že mohu být součástí tak skvělého týmu. 🙌



  Petr Stepanek a 75 dalších

9 komentářů

Reakce



Líbí se



Komentář



Přesdílet



Odeslat

 6 797 zobrazení

[Zobrazit statistiky](#)



O MEZINÁRODNÍM MARATONU

Statistiky příspěvku

Radim Roček zveřejnil(a) příspěvek • 5 měs.



📌 Příprava na Pražský Mezinárodní Maraton 1/24

📌 Jsem přihlášený do Prahy 7.5.2023. Pro mne to bude i ... zobrazit více

Objevy

11 067

Zobrazení

Aktivita

Reakce

108 →

Komentáře

21 →

Znovu zveřejněné

Nejčastější demografické údaje jedinečných návštěvníků

Pracovní pozice ▾

Manažer projektu · 141

Výkonný ředitel · 131

Manažer prodeje · 113

Vlastník · 88

Zakladatel · 70



Radim Roček • Vy

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inovat...
5 měs. • Upraveno •

📌 Příprava na Pražský Mezinárodní Maraton 1/24

📌 Jsem přihlášený do Prahy 7.5.2023. Pro mne to bude už popáté a i když to možná na LinkedIn není úplně to pravé ořechové, jako nedělní téma se to, myslím, dá. 😊

📌 Obvykle začínám přípravu až 1.1. a jsou to intenzivní 4 měsíce, během kterých obvykle naběhám cca 1500 km. Tentokrát začínám "přípravu na přípravu". Proč?

Protože jsem teď dlouho neběžel závod, dle Garminu mi klesá kondice a oproti tomu mám ambici, stejně, jako na minulých maratonech, udělat si osobák. A zatím se mi to vždy podařilo. Ale žádný strom neroste do nebe, navíc se nedá říct, že bych zrovna mládnul, tak uvidíme. 😊

Moje časy byly následující: 3:16:16, 3:14:49, 3:12:33, 3:11:24 a rád bych se konečně dostal pod 3:10. Že to bude bolet, to už vím. A zdaleka ne jen závod, ale i celá příprava, jejíž podstatnou část budu absolvovat, jako obvykle, brzo ráno a s čelovkou.

Tréninkový plán bude, jako vždy, dle bratří Hansonů s doplněním o zkušenosti od [Miloš Škorpil](#) a jeho Běžecké školy, tedy:

- 👉 3x týdně různé vzdálenosti od 12 do 20 km
- 👉 1x týdně rychlé úseky, celkově vždy v délce cca 5 km
- 👉 1x týdně postupně prodlužující se běh tempem maratonu, což pro mne bude cca 4:23 min/km.
- 👉 1x týdně dlouhý běh, na konci se dostávám na 28 km v tempu 4:50-5:00, to obvykle vyběhám ve 4:50 ráno a doběhnu cca v 7:10

Jednou jsem už také, z důvodu zranění, byl přihlášený a už v průběhu únoru mi achilovka dala jasně najevo, že tentokrát ne, takže jsem byl přítomen jen jako fanoušek.

Ale aby promluvila čísla za první týden: uběhnoute kilometry 57,5 km, z toho 3x tempem 5 min. na km, jednou ostrých 10 km s převýšením 100 m, kdy jsem zatím ani nezvládl plánované tempo maratonu, šel jsem to 4:30. Ale to ještě chci zlepšit. A jednou jsem dal pomalejších 7 km den po té ostré desítkě.

V dalším týdnu plánuji opět 4x tempo 4:50-5:00 v délkách do 15 km a jednou rychlostí. Možná zařadím fartlek - rychlejší úseky - i v jednom z delších běhů. Plánuji uběhnout cca 65 km.

Sám jsem zvědavý, kolik bude mít tenhle miniseriál dílů. Pokud maraton dotáhnu až do konce a nepostaví se proti mne zdraví, tak ten 24. napíšu v neděli 7.5. večer po návratu z Prahy.

Co mne maraton naučil nejvíc? Asi pokoře a smíření. Člověk se totiž dostává na hranice svých možností a někde během přípravy a vlastního závodu ztratí ego.

Držte palce a přeji krásný zbytek neděle. 😊

O NOVÉ FOTOGRAFII

Radim Roček zveřejnil(a) příspěvek • 11 měs.



Za dva týdny budu mít nové osobní webové stránky a proto jsem se rozhodl absolvovat focení s [Břetislav Sobek](#), o němž vím, že je v tomto oboru skvělý. A mám malé dilema.... [... zobrazit více](#)

Objevy

9 036
Zobrazení

Aktivita

| | |
|------------------|------|
| Reakce | 43 → |
| Komentáře | 54 → |
| Znovu zveřejněné | 0 → |



Radim Roček • Vy
obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inovativní...
11 měs. •

Za dva týdny budu mít nové osobní webové stránky a proto jsem se rozhodl absolvovat focení s [Břetislav Sobek](#), o němž vím, že je v tomto oboru skvělý. A mám malé dilema.

O jedné z těchto fotek moji nejbližší říkají, že jsem to přesně já a že by ji tam určitě použili, ale mně připadá, že trocha serióznosti by neškodila.

Jak často se takto fotíte vy? Já tedy poprvé v životě.

Všechno je jednou poprvé.

K tomuto postu mne inspiroval [Lukáš Vyskočil](#), který si prošel něčím podobným.



Michal Fojtik a 42 dalších

54 komentářů

NEPROFESNÍ PŘÍSPĚVKY TAKÉ POMÁHAJÍ



Radim Roček · 1.

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inova...
1 r. · 

Ještě jsem na LinkedIn nikdy nepsal o filmu, ale tohle bylo tak silné, že mi to nedá.

A rád bych ho doporučil komukoliv.

Jmenuje se "K zemi hled" a je o tom, jak realita a vědecké důkazy v blízké budoucnosti budou mít ještě menší vliv, než mají dnes. A že to může mít fatální následky, pokud se neprobereme.

K Zemi se totiž blíží kometa, která ji může zničit. Vědci ji objeví šest měsíců před střetem se zemí.

A pozemšťané je místo záchrannou misí stráví diskuzemi nad tím, jestli ta kometa vůbec existuje, použijí ji v politickém boji, potom se zjistí, že obsahuje spoustu vzácných minerálů v hodnotě miliard dolarů, takže je dobré ji nechat dopadnout, protože "přinese pracovní místa"

Nejhorší pro mne bylo to, jak byl film reálný a že bohužel zapadal do současného stavu naší společnosti rozdělené hluboce sociálními médii.

Paralel se současným stavem společnosti jsem tam viděl mnoho.

Prý je to komedie, ale tuhle při ní úsměv na tváři.

A pokud se budete dívat, dodívejte se až úplně na konec, až skončí titulky.

Skvělý film, podívejte se na něj.



   1 579

263 komentářů · 14 přesdílení



O AMPÉRU



Radim Roček · 1.

obchodní a marketingový ředitel ve Phoenix Contact - vývoj a výroba inova...
11 měs. · 🌐

Tak jsem si říkal, kolik lidí nakonec přijde na Ampér po dvouleté pauze.

Nepřestali lidé toužit po osobním setkání, když okusili měsíce online setkání?

Po první hodině výstavy vypadá odpověď zatím jednoznačně.

Máme plno, hned od prvních minut, navíc první den býval obecně slabší a letos to vypadá na přesný opak.

Jsem zvědav, jak to bude vypadat zítra.

Chystáte se letos na Ampér?

Stavte se u nás a dejte vědět, pokud potřebujete kód pro vstupenku zdarma. 😊



👍❤️🌐 73



Tomáš Sýkora · 1.

Obchodní zástupce Phoenix Contact - vývoj a výroba průmyslových komp...
11 měs. · 🌐

Po dvou letech opět Ampér

První den a hned přišla spousta lidí. Je vidět, že hlad po výstavách je :-)

Jsme tu až do pátku. Stánek v Hale P 4.09

Přijdete?



👍❤️🌐 42

17 komentářů



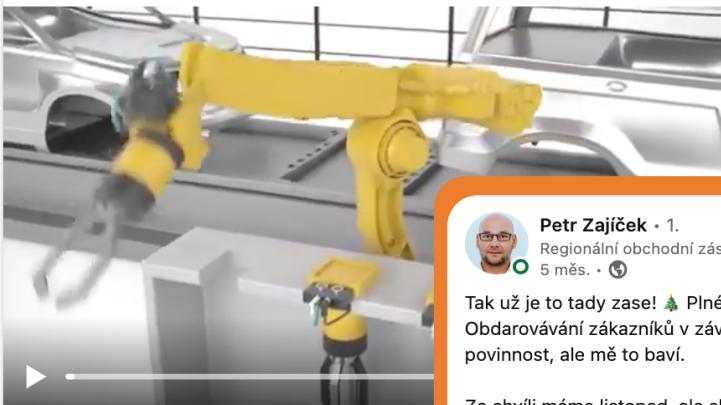
SELFIE A TECHNICKÉ VIDEA - TY CHLAPŮM FUNGUJÍ

Tomáš Sýkora · 1.
 Obchodní zástupce Phoenix Contact - vývoj a výroba průmyslových komp...
 1 r. · Upraveno ·

Zkuste to bez drátů milý Marconi! Kdo by neznal Cimmanovu radu ohledně bezdrátové komunikace.
 Ale přenést kromě informace i energii? Od toho je tu **Phoenix Contact** a technologie NearFi.
 Používáte roboty a k nim výměnné přípravky na různé operace? Doposud jste byli odkázáni na propojení pomocí konektorů. To s sebou však nese riziko zanesení nečistot a následným problémům s konektivitou.
 Plug & Play technologie NearFi přináší:

- Omezení doby prostojů díky bezúdržbovému přenosu bez opotřebení
- Ethernetovou komunikaci v reálném čase nezávislou na protokolu a bez prodlevy
- Použití pro časově kritické aplikace jako PROFINET
- Spolehlivou bezporuchovou komunikaci
- Rychlou diagnostiku díky LED diodám viditelným ze všech stran
- Bezkontaktní přenos energie až 50 W (24 V / 2 A)
- Přenosovou rychlost: 100 MBit/s (plně duplexní)
- Dosah: cca 10 mm
- Robustní pouzdro IP65 s připojením M12

Pokud máte zájem o více informací, klidně piště do komentářů nebo do zpráv



36



Petr Zajíček · 1.
 Regionální obchodní zástupce ve PHOENIX CONTACT - vývoj a výroba ino...
 5 měs. ·

Tak už je to tady zase! 🎄 Plné auto vánočních dárků.
 Obdarování zákazníků v závěru roku, může někomu připadat jako klišé nebo povinnost, ale mě to baví.

Za chvíli máme listopad, ale sluníčko nám stále přeje a o to to obdarování bude příjemnější 😊.

Těším se na setkávání s Vámi a Vaše úsměvy.

Pozdravuji a budu se těšit.



37

4 komentáře · 1 předání

NA PŘÍBĚHU ZÁLEŽÍ...

WWW.STORYMATTERS.ONLINE

[LINKEDIN PROFIL](#) 

vojtech@storymatters.online

+421 732 489 098