



Youtube-kanalen Skifer Skolen med Per Kjetil Holthe-Berg.

DIGITALA KANALER ALLT VIKTIGARE FÖR BRANSCHEN

Minera Skifer är ett drygt 100-årigt stenföretag som nu växlar upp marknadsföringen i digitala kanaler för att nå nya målgrupper.

– Privatmarknaden har blivit allt viktigare för oss, säger marknadschef Ane Gorset.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **MINERA SKIFER**

STENINDUSTRINS FÖRETAG har generellt varit sena in i den digitala omställningen jämfört med många andra branscher. Men det finns undantag. Minera Skifer är Skandinavien ledande skifferproducent med brytande verksamhet i både Oppdal i Norge och Offerdal i Sverige. Under senare år har företaget även intagit en branschledande roll inom digital B2B-kommunikation och försäljning.

Förra året genomförde företaget en

omfattande strategiförändring och i slutet av januari bjöd man in sina partners till Uppsala för att bland annat visa upp hur man jobbar taktiskt med digital marknadsföring i olika kanaler och bygger långsiktiga kontakter med nya generationer arkitekter.

– Även den privata marknaden blir allt viktigare för oss, inte minst när det handlar om kännedom om varumärke, säger Ane Gorset, marknadschef på Minera.

Ett sådant exempel är Youtube-kanalen Skifer Skolen som lanserades förra året.

– Med praktiskt inriktade DIY-filmer har vi snabbt nått ut till en målgrupp av män som annars inte är särskilt välrepresenterade i sociala medier. Per Kjetil Holthe-Berg på vår säljavdelning medverkar i filmerna och har på kuppen nästan blivit något av en influencer.

KANALEN HADE efter sju månader (juni-december 2024) nått över 180 000 visningar med en genomsnittlig tittartid på drygt 2 minuter.

– Vi förväntar oss ännu fler långsiktiga effekter eftersom filmerna blir ett slags referensmaterial som kunden hela tiden kan återkomma till och vi kan använda i andra försäljningssammanhang, inte minst mot nya kunder, säger Ane Gorset.



Arkitektstudenter bjuds regelbundet in till workshops i brottet i Oppsala.

Via filmerna leds även besökarna vidare till våra andra plattformar och hemsidan.

– Där vi kan ge en djupare information eller erbjuda personliga kontakter.

Sedan tidigare bjuder Minera återkommande in arkitektstudenter, bland annat från närliggande universitet i Trondheim, till brottet i natursköna Oppdal. Studenterna får chansen att bearbeta materialet på plats och lära sig mer om skiffers många användningsområden.

– Det ger en helt annan förståelse för materialet som de har med sig genom ett yrkesliv.

Till mötet i Oppsala hade Minera bjudit in arkitekterna Christian Wamberg Rasmussen från 3XN och Anders Tväråna



Ane Gorset

från White Arkitekter som på plats guidade deltagarna genom två olika skifferprojekt i Oppsala där de varit ansvariga arkitekter: Segerstedtshuset (Oppsala universitets administrationsbyggnad) respektive Hubben Science Park (biomedicinskt företagskluster). I byggnaderna återfinns bland annat skiffergolv i Oppdal och Offerdal, lagda i stora ljusgårdar som bidrar till att lösa upp gränserna mellan ute- och inomhusmiljö.

– Det är miljör som utsätts för en stor påfrestning med en stor genomströmning av människor under alla årstider. Skiffer är ett material klarar de kraven och samtidigt behåller ett homogent uttryck, konstaterade Anders Tväråna.

Minera hade även bjudit in

ARKITEKTERNAS ÖNSKELISTA TILL STENFÖRETAGEN

De föreskrivande arkitekterna är en nyckelgrupp för hela stenindustrin. Med ökade miljökrav och krav på hållbarhet och återbruk inom produktionen står också branschen väl rustad för att möta sådana skallkrav i underlagen. Men då måste man också mer specifikt veta hur arkitekterna resonerar och vilka stöd som de efterfrågar. Minera har genomfört en enkät med 100 arkitekter i Norge.

– Svaren är sannolikt även representativa för den svenska arkitektkåren, säger Ane Gorset.

Önskelistan kan sammanfattas i några övergripande punkter:

- Produktinfo med ett högt tekniskt innehåll (typ EPD:er)
- Beskrivande text för anbud
- Tillgång till resurser i form av fackpersoner, prover och bildmaterial
- Referensprojekt
- Lättfattlig information om miljöavtryck



trädgårdsdesignern Madeleine Ljungfeldt som stod för en uppskattad föreläsning. Hon berättade att hennes uppdrag blivit allt mer omfattande under de senaste åren. Kunderna lägger också allt större resurser på trädgården som en långsiktig värdeinvestering. Naturstenen bidrar med en viktig del.

– Trädgården är det nya köket, sammanfattade hon trenden.

SKIFERBOKEN HAR genom åren varit Minera Skifers egen "bibel" fylld med både fakta och inspiration. Även den kommer nu att förändras, berättar Ane Gorset.

– Nu tar vi tagit steget fullt ut och går den till en coffetable-bok med betoning på projektbilder och inspiration. Samtidigt kan läsare som vill fördjupa sig i fakta ta sig vidare med hjälp av QR-koderna på sidorna i boken. ■