

ENGINEERING SEO

---

# Case Study Engineering yang Convert Procurement

Format case study engineering B2B yang bekerja untuk procurement decision-maker. Bukti teknis, angka, dan de-risking signal.

---

FORMAT  
Template

ESTIMASI BACA  
6 menit

UNTUK  
Engineering Marketing

Procurement B2B industri evaluate vendor berdasarkan: (1) technical competence proven, (2) similar project track record, (3) risk mitigation. Case study yang baik address ketiga. Format marketing glossy gagal.

## Template untuk project installation

1. Title: [Scale] [service] untuk [industry] di [location]  
Contoh: "Installation 8 unit ALBIN ALP diaphragm pump untuk pabrik chemical di Cikarang"
2. Project at a glance (table):

Client:	PT Kimia XYZ (anonymized)
Industry:	Chemical processing
Location:	Cikarang, West Java
Project duration:	14 hari (install + commissioning)
Equipment:	8 unit ALBIN ALP-25
Total project value:	[range or anonim]
Completion date:	Q2 2025
3. Client background (150-300 kata)
4. Challenge (200-400 kata)
  - Problem spesifik
  - Previous solution limitation
5. Solution (400-600 kata)
  - Product selection rationale
  - Technical considerations
  - Installation plan
6. Execution (300-500 kata)
  - Timeline actual
  - Team involved
  - Tools and resources
7. Outcome (200-400 kata)
  - Performance metric (flow achieved, pressure, uptime)
  - Comparison dengan before
  - Client feedback
8. Lessons learned (200-300 kata)
9. Technical details (150-250 kata)
  - Spec produk dipakai
  - Link ke product page
10. Photo gallery (5-10 photo)
11. CTA: Similar project inquiry

## Data yang procurement mau lihat

- Angka performa spesifik.**  
'Flow 0.65 L/s achieved' > 'pompa bekerja baik'.
- Durasi proyek vs estimation.**  
Timeline reliability.
- Team size dan qualification.**  
Bukti kapasitas.
- Tool dan equipment.**  
Proper equipment = professional.
- HSE record (incident, near-miss).**  
Safety track record.
- Warranty claim history.**  
Support track record.
- Testimonial customer dengan atribusi.**  
Real people reference.

## Visualisasi

- **Before/after photo.** Show physical transformation.
- **Process diagram.** Alur pompa dalam sistem.
- **Chart: performance over time.** Uptime, flow metric.
- **Time-lapse installation.** Video kalau possible.
- **Team photo saat kerja.** Proof of capability.

## Anonymization rules

SCENARIO	HANDLING
Client approve full disclosure	Nama penuh, logo, testimonial
Client approve partial	Industri + kota + jenis proyek, tanpa nama
Client decline	Anonimize: 'PT Chemical A di Cikarang'
NDA strict	Skip case study, pakai data agregat saja

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

# Kami bisa pasang seluruh entity infrastructure untuk bisnismu.

Hibranwar Labs adalah agensi entity SEO untuk perusahaan B2B, manufaktur, dan penerbit yang butuh muncul di Google Knowledge Panel, AI Overviews, dan citation LLM (ChatGPT, Gemini, Perplexity). Proyek dimulai dari audit entity gratis.

LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

**Industrial SEO Sprint**

Content + technical + local SEO untuk perusahaan manufaktur dan engineering B2B.



## Audit entity gratis — 48 jam

Kirim satu URL brand atau nama perusahaan. Kami kembalikan laporan berisi: skor entity, gap Knowledge Graph, skema yang hilang, sumber citation LLM yang sudah/belum konsisten, dan 3 tindakan prioritas.

**Request audit gratis** ›

[services.hibranwar.com/audit/](https://services.hibranwar.com/audit/)

TENTANG PENULIS

**Ibrahim Anwar** — Direktur di PT Arsindo Integrasi Pompa, PT Witanabe Integrasi Indonesia, dan PT Hibrkraft Kreasi Indonesia. Penulis 6 buku di Google Play Books. Komite Tetap KADIN Kota Bogor bidang Ekonomi Kreatif.

Lead magnet ini adalah No. 74 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan Hibranwar Labs untuk publik. Boleh dibagikan, dicetak, dan dikutip dengan atribusi.

KONTAK & KANAL

**Web:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com) · [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Audit gratis:** [services.hibranwar.com/audit/](https://services.hibranwar.com/audit/)

**Email:** [hibr.anwar@gmail.com](mailto:hibr.anwar@gmail.com)

**LinkedIn:** [linkedin.com/in/hibranwar](https://linkedin.com/in/hibranwar)

© 2026 Hibranwar Labs. CC BY 4.0 · Versi 2026.04.23