

CONTENT STRATEGY

Case Study Writing Framework untuk B2B

Template case study yang convert procurement, bukan sekadar showcase.
Struktur, panjang per section, dan anti-pattern.

FORMAT

Template

ESTIMASI BACA

7 menit

UNTUK

Content Writer, Marketing B2B

Case study B2B yang bagus memberi procurement buyer 3 hal: (1) bukti kamu bisa, (2) konteks problem yang mirip dengan mereka, (3) metric outcome yang risk-reducing. Case study brosur marketing gagal di ketiganya.

Template struktur (1200-2000 kata)

1. Title: [Outcome metric] untuk [Client type] dalam [Timeframe]
Contoh: 'Rebuild entity infrastructure untuk PT manufaktur dalam 3 bulan, naik ke top 3 Knowledge Panel untuk 15 query brand'
2. TL;DR (100-200 kata)
 - Client: siapa (industry, size, geography)
 - Challenge: satu kalimat problem
 - Solution: satu kalimat approach
 - Result: 3-5 bullet dengan angka
3. Client background (150-300 kata)
 - Apa bisnis mereka
 - Kenapa mereka butuh bantuan (trigger event)
 - Stakeholder yang terlibat
4. Challenge detail (200-400 kata)
 - Masalah spesifik, not hand-wavy
 - Consequence bila tidak diselesaikan
 - Sebelumnya sudah coba apa
5. Approach (300-500 kata)
 - Step 1, 2, 3... (concrete actions)
 - Tools/frameworks dipakai
 - Timeline per fase
6. Result (200-400 kata)
 - Metric (before → after)
 - Secondary benefit
 - Stakeholder feedback quote
7. Client testimonial (100-200 kata)
 - Direct quote + atribusi
 - Photo client kalau possible
 - Konteks quote
8. Key learnings (150-300 kata)
 - Apa yang harus dipertahankan
 - Apa yang harus dihindari di proyek mirip
9. CTA (50-100 kata)
 - Book discovery call
 - Similar audit/project

Properti yang sering dilewatkan

- Angka spesifik, bukan 'signifikan'.**
'75% increase' > 'notable improvement'.
- Timeline spesifik.**
'3 bulan' > 'short time'.
- Client name (dengan permission) atau 'anonymized' jelas.**
'PT Manufaktur A (anonymized)' > 'a large company'.
- Photo proyek: sebelum/sesudah atau progress.**
Visual evidence.
- Stakeholder interview quote.**
Direct attribution dengan title.
- Methodology yang replicable.**
Bukan 'magic'. Bisa kamu jelaskan step-by-step.
- Lesson yang applicable ke reader.**
Bukan just brag. Reader learn sesuatu.

Anti-pattern

LAKUKAN

- ✓ Client name atau anonymization jelas.
- ✓ Metric specific dengan before/after.
- ✓ Approach yang bisa replicate.
- ✓ Lesson learned section.

HINDARI

- ✗ 'Major industry leader' tanpa clue.
- ✗ 'Dramatic results' tanpa angka.
- ✗ Proprietary approach tanpa detail.
- ✗ Marketing pitch dibungkus sebagai case.

Anonymization policy

Ibrahim convention: klien yang approve di-name. Klien yang decline, anonymize dengan 'PT [Industri] [Letter]' contoh: 'PT Manufaktur A'. Jelaskan konteks cukup untuk reader tapi tidak identifying.

SCHEMA FOR CASE STUDY

Pakai Article + `about` array yang sebut industri + teknologi + outcome. Tidak ada CaseStudy schema standard, tapi Article + structured data cukup.

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

Topical Authority Build

Pillar + cluster content roadmap 6-12 bulan, keyword research, content gap analysis.



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/

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. 56 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan Hibranwar Labs untuk publik. Boleh dibagikan, dicetak, dan dikutip dengan atribusi.

KONTAK & KANAL

Web: services.hibranwar.com · hibranwar.com

Audit gratis: services.hibranwar.com/audit/

Email: hibr.anwar@gmail.com

LinkedIn: linkedin.com/in/hibranwar