

Kutsu

Myynti on aina markkinoinnin päätös -seminaarisarja

Viisi aamupäiväseminaaria, klo 9-12, keväällä 2010

Jokaisella on oma mielikuvansa myynnistä ja markkinoinnista. Vaikka jokainen mielikuva on oikea, tarjoamme uusia ja asiantuntevia tulkintoja nyt tammikuussa käynnistyvässä seminaarisarjassamme.

Hyvät kertojat ja tarinat ovat tunnetusti parhaita opettajia. Tervetuloa tapaamaan rohkeita tiennäyttäjiä, osaajia, oivaltajia ja persoonallisuuksia.

Tammi-helmikuun seminaareissamme käsittelemme:

▶ Muuttuvan tiedon tulva

Jos kokonaiskuva asiakaskunnasta perustuu menneisyyteen tai on pinnallinen, tehdään suunnitelmat ja strategiat vääristyneen tiedon pohjalta eikä tulos voi olla hyvä.

▶ Parhaita asiakkaitasi havittelevat myös kilpailijat

Keskittä kontaktointiasi ostokykyisiin asiakkaisiin – vältä riskialttiit yritykset. Riskien tiedostaminen pitää elävien kirjoissa.

▶ Puhu heti oikean päättäjän kanssa

On tärkeää, että asiakassuhteen alusta lähtien puhutaan oikean henkilön kanssa, joka ei välttämättä ole it -vastaava, vaan joku laajemman näköalan päättäjä.

Taloustutkimuksen tekemissä selvityksissä markkinoinnin päättäjät ovat arvostaneet Suomen Asiakastiedon tunnetuimmaksi suoramarkkinointiin erikoistuneiden yritysten joukosta vuosina 2008 ja 2009.

CASE

Perjantai 29.1.

Johda yrityksesi myynti oikeilla asiakkailla

- Analysoitu CRM ja sen hyödyt liiketoiminnalle
- Mitä on XRM?
- Mittarointi ja analysointi
- Demo

Sampo Suomalainen, myyntijohtaja, CodeBakers Oy
Maria Fonsell, projektipäällikkö, CodeBakers Oy

CASE

Perjantai 5.2.

Web-analytiikka myynnin tukena

- Parempiin myyntituloksiin kävijäseurannan tiedolla.
- Miten saat potentiaaliset asiakkaat sivustollesi ja mitä haluat heidän siellä tekevän?
- Mitkä yritykset ovat juuri nyt kiinnostuneita tuotteistasi ja keneen pitää ottaa yhteyttä?
- Kun tieto on käsissäsi on helppoa ja edullista tehdä oikeat täsmäkampanjat.

Myynti- ja markkinointipäällikkö
Antti Kärki/Snoobi Oy



Myynti ja markkinointi

Jatkuu seuraavalla sivulla

Suosittellemme seminaarejamme lämpimästi ammattiväelle ja vasta-alkajille. Markkinointikonkaritkin voivat käyttää tilaisuutta hyväkseen tietojensa tuoreutukseen.

Ilmoittaudu viimeistään 27.1. tai 3.2. mennessä osoitteessa www.asiakastieto.fi/koulutus tai puhelin 010 270 7000. Ilmoittautumisen yhteydessä voit tehdä Sinua askarruttavat kysymykset ennakkoon.

Mikäli olet estynyt välittänet kutsun yrityksessäsi eteenpäin. Peruuttamatta jätetystä koulutuspaikasta veloitamme järjestelykuluina 40€. Lisätietoja palvelupäällikkö Ulla Mykrä, p. 050 465 3747.

Tilaisuutemme ovat maksuttomia ja ne pidetään Suomen Asiakastieto Oy:ssä, Työpajankatu 10 A, 1. kerros, Helsinki. Aamiaistarjoilun aloitamme klo 8.30.

Asiakastietoon pääset helposti metrolla (Kalasataman pysäkki) tai busseilla 56, 68 ja 505. Toimitilamme vieressä on myös maksullisia pysäköintipaikkoja.

Kevään koko seminaarisarjan löydät tästä.

Lämpimästi tervetulleeksi toivottaen

SUOMEN ASIAKASTIETO OY



Ulla Mykrä
palvelupäällikkö