

CASE WORKSHOP: Kasvata myyntiä verkon avulla ilman verkkokauppaa 6.11.2020

Aika:

06.11.2020 klo 08.45 - 12.00

Paikka:

Kauppakamarin koulutustilat, Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki / 06.11.

Jokainen yritys on yksilö, jolle pitää luoda juuri "hänelle" sopiva markkinointi- ja myyntimalli. Liian usein tyydytään esittelemään yleisiä malleja, jotka harvoin sellaisenaan soveltuvat yrityksen tarpeisiin. Tämä valmennus ja myös Digitrippi-kirja pyrkivät auttamaan jokaista osallistujaa löytämään juuri hänelle ja hänen yritykselleen parhaiten sovelletun mallin, jonka avulla markkinoinnin ja myynnin yhdistäminen digitaalisesti tuottaa tuloksia.

Tervetuloa mukaan!

Asiantuntija(t):

Toimitusjohtaja **Jussi Liimatainen**, Vipu International Oy

Ohjelma:

8.45

Ilmoittautuminen ja aamupala

9.00

Ostoprosessin vaiheet ja digitaalisen myyntikanavan haltuunotto

Digitaalinen ostoprosessi lähtee yleensä Googlesta ja päättyy joko verkkokauppaan tai yhteydenottoon myyjään. Jotta viimeiseen vaiheeseen, eli kaupan syntymiseen päästään, monen asian pitää mennä oikein. Valmennuksessa käydään nämä viisi vaihetta läpi: segmentointi, asiakasarvo ja erottuvat brändi ja viesti 3. Työkalut 4. Markkinoinnin ja myynnin yhdistäminen 5. Päivittäinen tekeminen ja toteutus

Digitaalisen markkinoinnin ja myynnin työkalut

Onnistunut ja tuloksellinen digimyynti- ja markkinointi vaatii paitsi oikeita työkaluja, myös niiden taitavaa käyttöä.

Mittaaminen ja analytiikka

Digimaailmassa mitaaminen on helppoa, mutta toimivan mittariston ja sen käyttämisen kulttuurin luominen vaatii silti paljon osaamista ja harjoittelua. Ennen muuta se vaatii huolellista sisäistä myyntityötä, että koko organisaatio oppii hyödyntämään analytiikkaa. Hyvin laadittu mittaristo ohjaa tekemään oikeita, tuloksia tuottavia asioita. Valmennuksessa kerrotaan käytännön esimerkein, miten erilaisissa yrityksissä ja eri toimialoilla mitaaminen on ratkaistu parhaalla mahdollisella tavalla.

Miten digimyyntiä ja -markkinointia johdetaan?

Ostopäätökseen ei riitä erinomainen brändi sen enempää kuin pelkkä myynti tai yksittäinen digitemppu. Taitava tekijä osaa yhdistää nämä kaikki ja luoda toimivan kokonaisuuden. Tämä on ehkä kaikkein vaikeinta, koska vaihtoehtoja on niin paljon. Valmennuksessa pyritään löytämään yksinkertaisia ja toimivia malleja, jotka vievät eteenpäin.

12.00

Tilaisuus päättyy

Tarjoilut: Kahvit klo 08.45 ja 10.15

Hinta:

Jäsenetuhinta: 395,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 495,00 € + alv 24 %

Hintaan sisältyy:

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Yhteystiedot:

09 2286 0360, asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi

Peruutusehdot:

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13-7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa. Ilmoittautumisen valmennuskokonaisuuteen tai laivaseminaariin voi peruuttaa veloituksetta väintään 21 vuorokautta ennen valmennuskokonaisuuden ensimmäisen jakson tai laivaseminaarin alkamista. 20-14 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Matka- ja ulkomaanseminaareissa noudatetaan vastuullisen matkanjärjestäjän ilmoittamia peruutusehtoja. Peruutukset on tehtävä kirjallisesti. Esteen ilmetessä voi osallistumisen luovuttaa kollegalle, osallistujamuutokset tulee tehdä hyvissä ajoin ennen tilaisuutta.

Oikeudet muutoksiin:

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.