

Digitalizacija in dostopnost informacij je redefinirala vlogi marketinga in prodaje



Igor Paletič

Helping you market and sell the way customers want to buy.

S kakšnimi problemi se ukvarjam?

- 1. Naš marketing ne deluje več.**
- 2. Naš prodajni proces ni (dovolj) standardiziran, učinkovit ali uspešen.**
- 3. Pri nas marketing, prodaja in oskrba strank ne delujejo dovolj povezano.**
- 4. Naši produkti in poslovni modeli so vse manj konkurenčni na trgu.**

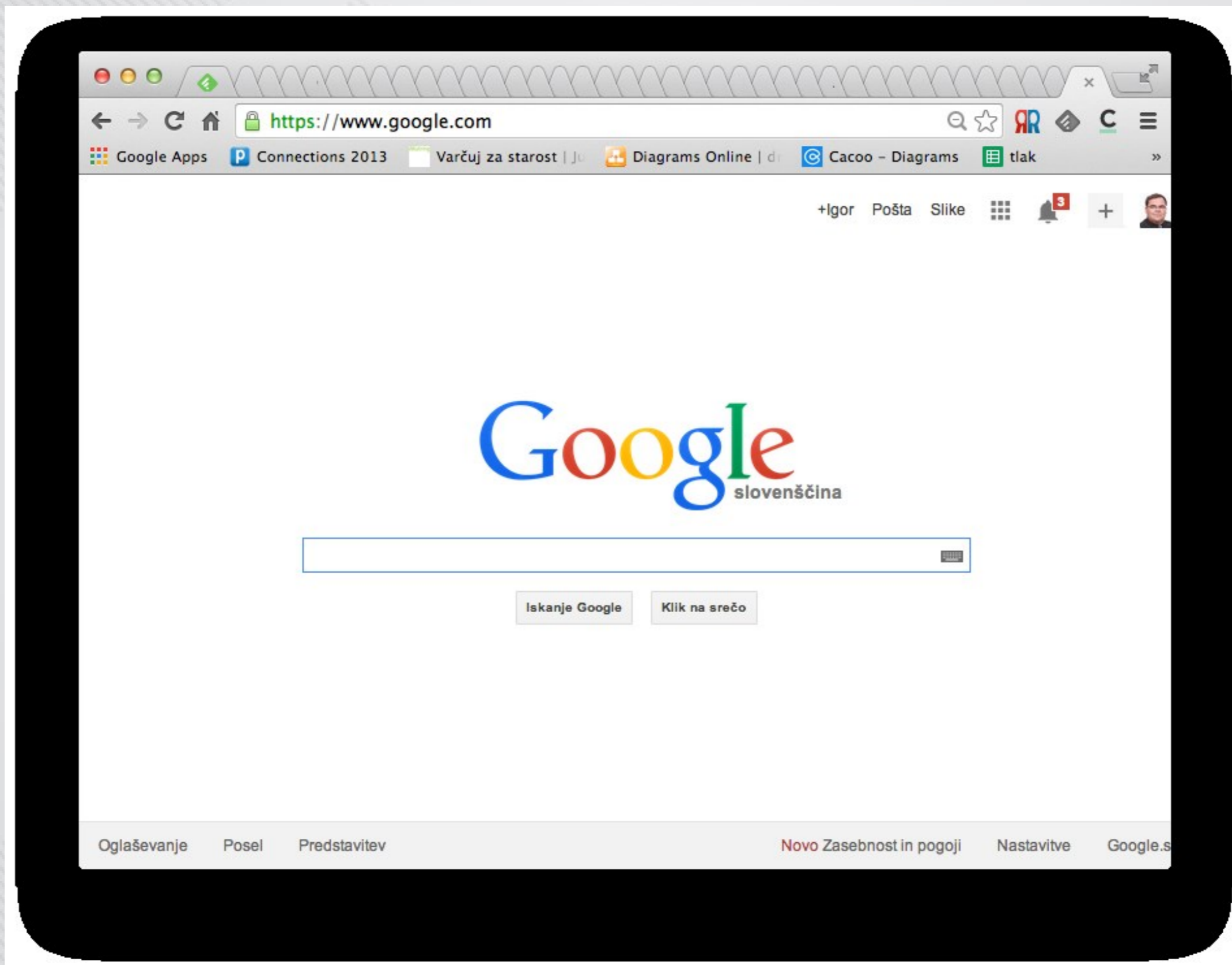
Helping you market and sell the way customers want to buy.

Takšnim podjetjem pomagamo premagati našete težave, tako da:

- **preoblikujemo ponujene vrednosti** njihovih produktov in jim pomagamo razviti njihovo **edinstvenost**,
- na novo **definiramo procese** v prodaji in marketingu
- **implementiramo tehnologije in znanja** s področja digitalnega marketinga, prodaje in razvoja zavzetosti strank.



Marketing in prodaja SE SPREMINJATA!

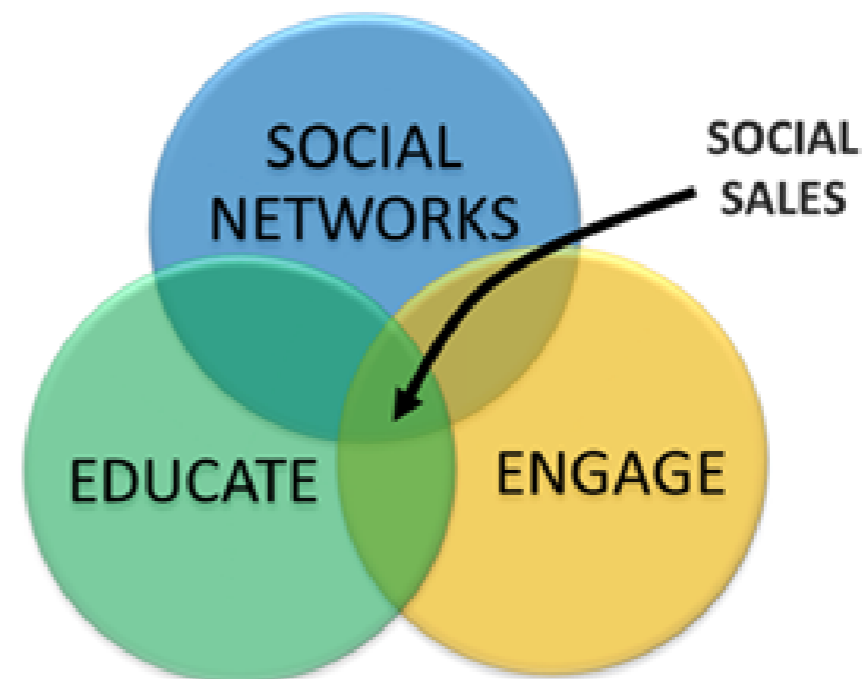


Kupci iščemo vsebino, želimo se izobraziti, ko nas nekaj zanima...

OLD SALES MODEL

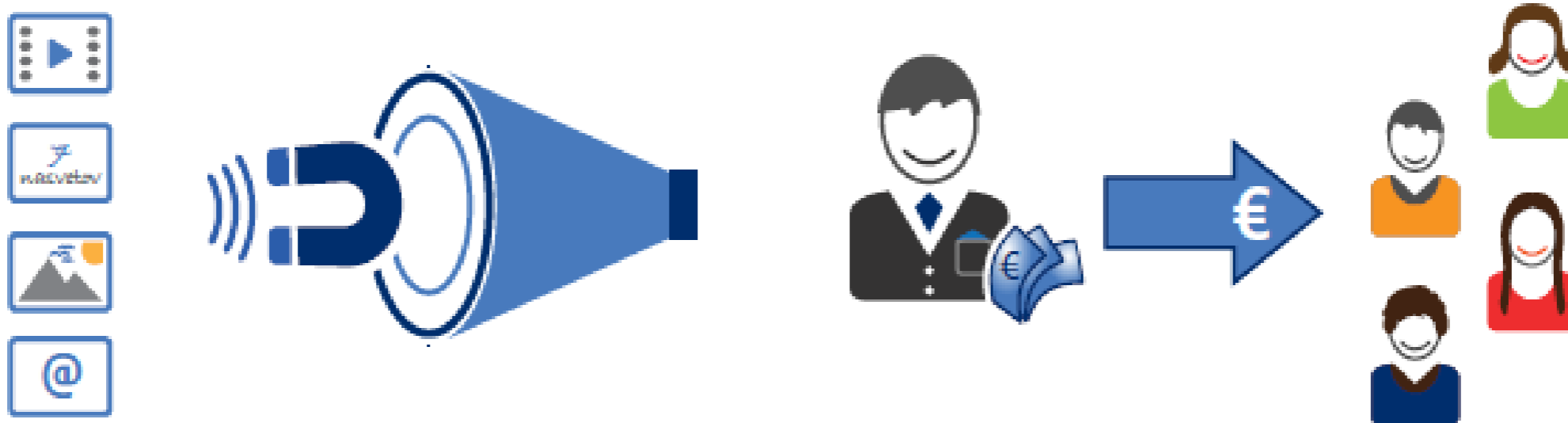


NEW SALES MODEL





Celoten življenjski cikel odnosa s stranko



- 1 Privabi obiskovalce na spletno mesto
- 2 Identificiraj možne kupce
- 3 Prepoznaj potencialne stranke
- 4 Pridobi naročilo
- 5 Izpolni naročilo
- 6 Strankam ponudi več
- 7 Pridobi priporočilo

CILJ TRŽNEGA KOMUNICIRANJA JE VZPOSTAVITEV 1:1 ODNOSA S STRANKO

Marketing ni več strošek.

Ker ga znamo meriti, je postal generator prihodka!