

DIGITAALINEN MYYNTIMIES -ANALYYSI

Nykyaikaisen yrityksen merkittävä kilpailuetu syntyy kustannustehokkaasta myyntitoiminnasta, mikä edellyttää digitaalisten kanavien analyttistä hyödyntämistä. Digitaalinen Myyntimies on analyysi, joka kertoo yrityksesi nykytilanteen suhteessa kilpailuun, tärkeimmät parannuskohteet ja euromääräisen myyntipotentiaalin investointipäätösten pohjaksi.



Mitä?

Selvitä digitaalisten kanavien myyntivoima ja kilpailutilanteesi verkossa. Tiedät, millä toimenpiteillä myyntiäsi voi kasvattaa ja mikä on myynnin lisäyksen potentiaali.

Kenelle?

Digitaalinen myyntimies -analyysi sopii yrityksille, joilla on verkkokauppa tai jotka haluavat kasvattaa myyntiä kustannustehokkaasti.

Miten?

Selvitys jakautuu kolmeen osa-alueeseen:

Nykytila

- Verkkomyynnin tehokkuus vs. markkinat
- Verkkomainonnan ja hakunäkyvyyden tehokkuus vs. markkinat

Kilpailijatieto

- Tilanteesi suhteessa B2B tai B2C-markkinaan kokonaisuutena
- Tilanteesi verrattuna tärkeimpiin kilpailijoihin

Potentiaali

- Euromääräinen myyntipotentiaali, joka nyt jää saavuttamatta
- Osa-alueet, joissa pärjät hyvin ja osa-alueet, joissa on eniten parannettavaa
- Analyysi syistä, joiden takia myyntipotentiaali jää hyödyntämättä

Lopputulos? Tunnet kilpailutilanteen tunnuslukujen tasolla. Pystyt perustelevaan investointipäätökset. Johtoryhmäsi ymmärrys analyttisestä verkkomyynnistä kasvaa.

Toimittaja: Selvityksen toteuttaa Tulos Helsinki Oy. Toteutuksesta vastaa Tuloksen analytiikkatiimi ja sen seniorianalyttikko KTT Marko Merisavo.

Muut ehdot: Työpaja toteutetaan asiantuntijatyönä. Sitä ennen järjestetään starttipalaveri ja lopuksi Tulosten purkutyöpaja johdolle asiakkaan tiloissa. Tiivistetty raporttimateriaali suomeksi tai englanniksi.

Hinta: 4 800 € + alv.

Digitaalinen polku – Kauppakamari

Työpaja kuuluu osaksi kauppakamareiden Digitaalinen polku –ohjelmaa. Lisätietoja ohjelmasta, koulutuksista ja palveluistamme löydät osoitteesta www.digitaalinenpolku.fi.