

LEADSGENERERING

Antal dagar

1/2 dag

Gruppstorlek

Valfritt antal

Investering

35000 kr exklusive moms

Eventuella rese-/ boende-
kostnader för konsulten
tillkommer.

Plats för utbildningen

Konferensrum hos dig

Så här går det till

Workshopen genomförs hos kund under en halvdag. Vi kommer att gå igenom hur ni idag genererar de leads ni får in. Vi går igenom vilket systemstöd som ligger för grund, vilka processer som finns för överlämning av leads från marknad till sälj och titta på vilka ansvarsområden marknad respektive sälj har.

Deltagarna är med fördel marknadschef och försäljningschef och andra relevanta personer som är involverade i att skapa leads. Allt praktiskt arbete är kopplat till din verklighet som kund. Innan workshopen genomförs träffar vi er för en genomgång av nuläge samt målsättning med workshopen..

Kontakt & bokning

Oliver Lopez

0767-836400

oliver.lopez@structsales.se

WORKSHOP LEADSGENERERING



Skapa bättre leads idag!

Idag räcker det inte bara med att skapa leads längre, det är så mycket mer som hänger ihop med leadsgenerering. Risken med att generera "leads" är att vi skapar samma typ av leads som vi gjorde för 5 år sedan. De där leadsen som säljarna fick efter mässor eller andra events. De där leadsen som ingen till slut brydde sig om. Vad som händer hos fler och fler marknadsavdelningar idag är att man köper ett system för att börja skapa leads. Utan att egentligen lägga en tillräckligt bra grund för sin leadsgenerering startat man sedan sin Contentmotor och leadsen börjar ramla in.

Få bättre resultat från din marknadsföring

Vi ser på veckobasis fler och fler marknads- och säljavdelningar som fortfarande inte talar samma språk. Vi ser frustrerade säljare som anser att **leadsens kvalitet inte är tillräckligt bra**. Detta är en livsfarlig utveckling. I vår workshop leadsgenerering får du ett ramverk för hur du bygger din egen motor som kombinerar automatisering med människor

Detta får du

- ♦ En modell för leadsgenerering baserad på roller, processer och ansvar med mätetal kopplat till rollen
- ♦ En tydlig koppling mellan marknad och försäljning
- ♦ Ett avtal mellan marknad och sälj med tydliga ansvarsområden och KPI:er
- ♦ En modell som knyter ihop system, processer och människor på bästa sätt för att konvertera leads till affär
- ♦ Definitionen av ett kvalificerad lead (från marknad)
- ♦ Definitionen av ett kvalificerad lead (från sälj)
- ♦ En tydlighet i hur marknadsföringen mappar in i försäljningsprocessen