

Webinaari: ke 4.3. klo 10-12

Asiakasymmärrys ja ostopolun johtaminen

Kun ymmärrät asiakasta, osaat ohjata kysyntää

Digimyyntiin ydin on asiakkaan ajattelun ymmärtäminen ja ostopolun systemaattinen johtaminen. Tässä webinaarissa opit, miten data, segmentointi ja asiakaskokemus kytketään yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi.

Case-esimerkit näyttävät, miten B2B-yritykset rakentavat sisältömoottoreita, hyödyntävät dataa ja muotoilevat ostopolkuja, jotka oikeasti konvertoivat. Lopputuloksena syntyy parempaa kysyntää ja tehokkaampaa myyntiä.

10.00 Tervetuliaissanat

10.05 Älykäs data asiakasymmärryksen moottorina

Mikko Honkanen, co-founder, Vainu.io & Toni Lääperi, Sales data specialist, Eduhouse

10.30 Ostopolun ytimessä: asiakaskokemus ja asiakasymmärrys

Leevi Parsama, Digitaalisen kaupan asiantuntija, Snowball Growth Partners

11.00 Sisältöportaali asiakaspolun ja kaupankäynnin keskiössä

Timo Kiiskinen, Managing Director, Fennica Gaming Ltd

11.30 PK-yrityksen digitaalisen ostopolun uudelleenmuotoilu ja visualisointi

Emelie Leppänen, toimitusjohtaja, HyllyMix

Matti Vahtera CX-designer ja Markus Silaste eCom-designer, Different

12.00 Tilaisuus päättyy

