

Webinaari / Hybridi: ke 11.3. klo 10-12, Helsingin Messukeskus

Digitaalisen kaupan myynti, markkinointi ja asiakkaat

Toinen jakso pureutuu verkkokaupan kaupalliseen ytimeen: myyntiin, markkinointiin ja asiakasymmärrykseen. Opit tunnistamaan asiakkaiden ostomotivaatiot, ymmärrät verkkokaupan 4K:n kaavan tärkeyden sekä miten johtaa myyntiä datan avulla.

Lisäksi käydään läpi eri markkinointikanavien roolit sekä asiakashankinnan tehon todentamisen tärkeimmät mittarit. Mukana runsaasti käytännön esimerkkejä ja oppeja suoraan toimivilta verkkokaupoilta.

Käsiteltävät aiheet:

- Missä tapahtuu verkkokaupan myynti?
- Digitaalisen kaupan 4K-kaava!
- Ostopolkujen ymmärtäminen ja johtaminen: ulkoinen ostopolku ja sisäinen ostopolku
- Ostokäyttäytymisen erojen tunnistaminen – pull ja push
- Myynnin tärkeimmät tunnusluvut
- Tuotelähtöisyydestä asiakaskeskeisyyteen
- Asiakasymmärrys on verkkokaupan tärkein pääoma
- Asiakashankinta digitaalisessa maailmassa, tunne asiakkaasi ja kohdista tarkkaan
- Miten arvottaa eri asiakkaita? Mm. palaavan asiakkaan tunnistaminen ja aktivointi
- Tuloksellinen markkinointi on 24/7 reagointia
- Eri markkinointikanavat, mikä toimii ja mikä ehkä ei – runsaasti esimerkkejä

Koulutus toteutetaan Click Commerce messujen päälavalta. Tervetuloa!

Jakson vieraileva verkkokauppias:
Lauri Hilliaho, Alpa