

Webinaari: to 16.4. klo 10-12

Digitalisaation ytimessä: sisältö, palvelut ja data

Kolme kulmakiveä digimyyntiin onnistumiseen

Miten sisältö, data ja digitaaliset palvelut luovat todellista arvoa asiakkaille? Tässä webinaarissa tarkastellaan, miten B2B-yritykset rakentavat sisältöjä, digitaalisia ratkaisuja ja palveluita, jotka tukevat myyntiä ja erottumista.

Case-esimerkit osoittavat, miten teknologia, palvelu-muotoilu ja asiakasymmärrys yhdistyvät menestyviksi kokonaisuuksiksi. Opit myös miten datalla johtamisesta tehdään kilpailuetu – ei vain peräpeili.

10.00 Tervetuliaissanat

10.05 Fyysisen B2B palvelutuotteen myynti verkossa - suunnittelu, toteutus ja tulokset
Tatu Karlström, Ecommerce & Marketing manager, Kuusakoski Oy

10.30 Digitaalisten palvelujen kehittäminen UKKO.fi:ssä: ideointi, testaus, skaalaus ja kasvu
Aleksi Simola, CEO, Ukko.fi

11.00 Valtran kehityksen keskiössä: Data 360 hanke
Mika Sormunen, Data & Analytics Manager, Valtra

11.30 Raskas tuote, kevyt myyntimalli – näin teollisuushalleja myydään verkossa
Tomi Poutiainen, toimitusjohtaja, Vieskan Elementti

12.00 Tilaisuus päättyy

