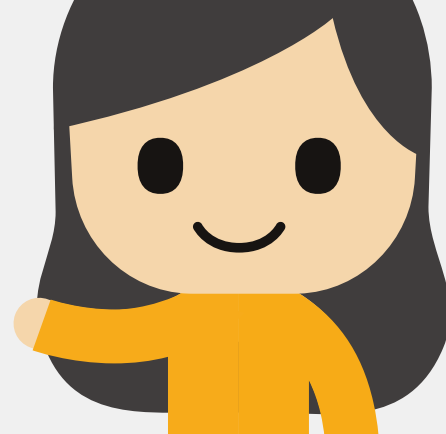


Velkommen hos Markman

For at komme godt i gang med vores samarbejde har vi udviklet en simpel proces. Den foregår i tre skridt; Forberedelse, Kickoff og Eksekvering.

Her kan du læse lidt om, hvordan din virksomhed får det bedste ud af processen.



Din projektleder kontakter dig og hjælper med hele forberedelsen

Din virksomhed



Forberedelse

Marked

- Forbered en kort præsentation af jeres eksisterende marked og målgruppe
- Overvej målgruppen for den aktuelle kampagne
- Forbered en liste over eksisterende kunder
- Overvej hvilke data I har til rådighed omkring jeres kunder og marked

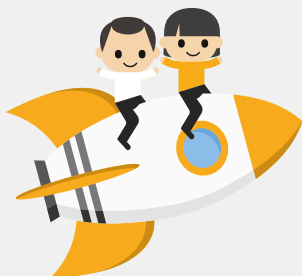
Budskab

- Forbered en liste over budskaber, som I mener rammer den konkrete målgruppe

Praktik

- Tekst til e-mails (mødebekræftelse og materialeudsendelse)
- PDF filer til udsendelse, links til relevante sider på jeres hjemmeside
- Mail signatur til mail skabeloner på sælgere
- URL på jeres firmalogo
- Underskrevet GDPR databehandler aftale
- Valg af kalendermodel

Et fælles opstartsmøde med hele teamet sikrer commitment og passion hele vejen rundt



Kickoff

Marked

- I fortæller vores team om marked og konkurrenter
- I beskriver jeres position i markedet
- Diskussion om hvilke data (hvis nogen), som vi skal indhente. Det kan være e-mail permissions, info om nuværende leverandører o.lign.

Budskab

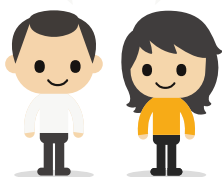
- I præsenterer jeres vigtigste budskaber
- I giver et bud på salgs-pitch, som rammer målgruppen
- Beskriv de årsager til afvisning, som I oplever i salgsprocessen
- Præsenter gode cases, hvor I virkelig har hjulpet kunden

Praktik

- Vi drøfter, hvornår I kan tage møder og hvor mange møder, I ønsker pr. dag
- Vi bliver enige om, hvordan de praktiske dele af det daglige samarbejde foregår

Så er vi i gang. Vi giver løbende tilbagemelding på kampagnens resultater

Hej, du taler med ...



Eksekvering

Marked

- Vi opsamler løbende den ønskede markedsdata
- Konkurrentinfo, kundebehov osv. opsamles evt. i en tilkøbt analyse af markedstrends

Budskab

- Med udgangspunkt i jeres oplæg udvikles et målrettet salgspitch
- Der indeledes med en Trial-and-error periode, hvor vi tester budskaber
- Vi rapporterer tilbage med hvilke budskaber, der performer bedst

Praktik

- Vi sender mødebekræftelser direkte til jeres kalendersystem
- I modtager møderapporter med detaljer om mødet
- Vi sender materiale ud til kunden på jeres vegne
- I modtager løbende status på indsatsen