

Saisiko olla turhia vai tuloksekkaita tapaamisia?



*Tuloksellinen yhteistyö on hyvä aloittaa soittamalla Katrille
045 120 1977 tai lähettämällä
sähköpostia osoitteeseen
katri.jarvi@micromedia.fi*

Hyvään palveluun kuuluu se, että saa sitä mitä on sovittu. Turhia tapaamisia ei kukaan halua, mutta niitäkin on kuulemma kaupan. Oman yrityksen tilanne ja markkinointi- sekä myyntitavoitteet määrittävät sitä, mitä kulloinkin kannattaa tehdä. Joskus on tarkoituksenmukaista tavata paljon prospekteja ja käyttää tapaamista suhteiden luomiseen markkinointikanavana ja toisinaan taas on tarkoituksenmukaista tavata vain, jos asiakkaalla on palveluille akuutti tarve.

Tapaamisbuukkausta tekee monenkirjaja joukko organisaatioita. Harvalla niistä on 35 vuoden historiaa B2B-yrityksiin kohdistuvasta suoramarkkinoinnista ja satojen tuhansien

yrityspäättäjiä kontaktointikokemusta. Tämän historian ja kontaktointikokemuksen avulla MicroMedia on nostanut yrityspäättäjiä tapaamisten sopimisen uudelle tasolle, jolloin voidaan tuottaa juuri yrityksen tarpeita vastaavia tapaamisia.

Parhaaseen lopputulokseen pääsee vain tiiviillä yhteistyöllä sekä yhdessä suunnittelemalla ja tekemällä. Markkinoinnin ja myynnin yhteistyökumppanilta tulee vaatia näkemystä ja sitoutumista toiminnan laadullisiin lopputuloksiin. Nykyisellä mittaroinnilla se on mahdollista – kyse on siitä kenen kokemus ja osaaminen siihen riittävät ja ketkä asiakkaista osaavat tätä vaatia.

MicroMedia
Inspiroimme tuloksia!