

CRM-TARKVARA SEMINAR HANKIJATELE JA LOOJATELE



CRM-tarkvara seminar hankijatele ja loojatele

Kuidas kliendiandmeid tulemuslikult ja uue seaduse järgi kasutada?

22.11.2016

Original Sokos Hotel Viru Konverentsikeskus

Mis on CRMi roll ettevõtte käibekasvu suurendamisel ja mida veel on vaja, et käivet tõhusalt kasvatada? Milline on analüütilise CRM roll – mitte kasutaja ei pea mõtlema, mida on vaja analüüsida vaid süsteem analüüsib ja ütleb kasutajale, mida tegema peab. Kellele usaldada oma andmed?

Milliseid muudatusi toob kaasa EL uus andmekaitse seadus?

Erinevad kogemuslood kliendiandmete haldamise lahenduste rakendamises aitavad seminaril osalejal leida sobivaimat lahendust oma ettevõtte jaoks ja annavad arendajatele ideid oma lahenduste täiustamiseks.

Arutlusring keskendub tuleviku võimalustele ja eksperdid otsivad vastust küsimusele, et kuidas kliendihaldus arvutist kätte saada?

Seminari modereerib müügikasvu coach Indrek Saul

Sihtgrupp on ettevõtete juhid, IT-juhid, lahenduste arendajad, arendusjuhid, turundusjuhid, müügijuhid, teenindusjuhid jt.

Miks osaleda?

- **Otsustaja** saab infot organisatsiooni jaoks parima lahenduse valimiseks, olemasoleva täiendamiseks ja infot tulevikuväljavaadete kohta.
- **Rakendaja** saab kasulikke nõuandeid tulemusliku käivitamise ja kasutamise kohta.
- **Arendaja** saab ideid olemasoleva lahenduse täiustamiseks ja uute kavandamiseks.

Seminarile registreerumiseks kõige **soodsam hind on kuni 7. novembrini 199 eurot** (km-ga 238,80 eurot). Korraga kahe ja enama osaleja registreerimisel ühest maksjaettevõttest kehtib allahindlus 5%.

I soodushind 199 eurot (km-ga 238,80) 24.10.2016 – 07.11.2016

II soodushind, 245 eurot (km-ga 294) 08.11.2016 – 14.11.2016

Osalemistasu täishind on 295 eurot (km-ga 354).

Lisainfo: Aali Lilleorg, aali@ituudised.ee, tel 50 53172

Seminaril oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume võtta ühendust reklaamimüügi projektijuhi Eliise Nikopensiusega (eliise.nikopensus@aripaev.ee või tel 55 31 442).

PROGRAMM

22.11.2016

09:15 - 09:50 ○ Hommikukohv ja värske Äripäev

09:50 - 10:00 ○ Avasõnad. Moderaator Indrek Saul

10:00 - 10:30 ○ **Mis on CRMi roll ettevõtte käibekasvu suurendamisel ja mida veel on vaja, et käivet tõhusalt kasvatada?**



Indrek Saul Müügikasvu coach

10:30 - 11:00 ○ **Kuidas CRM lahendus aitab inimesest paremini kliente hallata ja müügiedu kasvatada?**



Anti Kuiv Müügiorganisatsiooni F9 Distribution Baltikumi juht

11:00 - 12:00

- **Kellele usaldada oma andmed? Milliseid muudatusi toob kaasa EL uus andmekaitse seadus?**



Sirli-Kristi Käpa KPMG Eesti vanemjurist



Teet Raidma KPMG Eesti IT nõustamisteenuste juht



Allan Selirand IDkliendikaart juht

12:00 - 13:00

- **LÕUNA**

13:00 - 13:30

- **Analüütiline CRM - klientide kontaktide salvestamisest edasi CRM võtmetegevuste ja -tulemuste saavutamiseni**



Andres Kukke Infovara ärianalüüsi juhtivkonsultant

13:30 - 13:50

- **Kogemuslugu: CRM on küll hea tööriist, kuid hea kliendisuhte loomiseks sellest üksi ei piisa.**



Viljar Vaht MAX 123 müügidirektor

13:50 - 14:10

- **Kogemuslugu hea müügitoru rakendamise ettevõttes Uus Maa näitel**



Kristjan Ploompuu Uus Maa äripindade osakonna juht

14:10 - 14:30

- **Kogemuslugu kliendisuhte haldamise lahenduse tulemuslikust kasutamisest otsemüügi ettevõttes Rahmqvist**



Priit Puskar Rahmqvist OÜ tegevjuht

14:30 - 14:50

- **Rätsepatöö tellimine praktikas: kuidas CRMid ja iseteenindused järjest enam üheks sulanduvad?**



Margus Simson Ziraff OÜ juhatuse liige, e-teenuste ekspert

14:50 - 15:10 ○ **Jaemüügilahenduse ja korporatiivmüügi lahenduse rakendamisest organisatsioonis – mis on suurimad väljakutsed?**



Mart Mägi Aon Baltic Eesti filiaali juhataja

15:10 - 15:30 ○ Energiapaus

15:30 - 16:00 ○ **Igas ettevõttes on olemas suur hulk andmeid. Kuidas need müügieduks muuta?**



Lauri Ilison NORTALI juhtiv andmeteadur

16:00 - 16:40 ○ **Arutlusring: Kuidas kliendihaldus arvutist kätte saada?**



Indrek Saul Müügikasvu coach



Anti Kuiv Müügiorganisatsiooni F9 Distribution Baltikumi juht



Margus Simson Ziraff OÜ juhatuse liige, e-teenuste ekspert



Mart Mägi Aon Baltic Eesti filiaali juhataja



Lauri Ilison NORTALI juhtiv andmeteadur

TOETAJAD

ByteLife Infovara 

Qlik 

 **CRM**
süsteemid