



Best Practice: B2B nädal

28.05.2019 - 31.05.2019

Lutheri Masinasaal

BestMarketing.ee korraldab mai viimasel nädalal neli praktilist poolepäevast töötuba B2B turunduse ja müügi teemadel.

Kutsume kõiki B2B müügi ja turundusega seotud spetsialiste osalema mai lõpu neljal hommikupoolikul toimuvatest B2B töötubadest. Töötoad on väga praktilised ja annavad osalejatele konkreetseid soovitusi ja nõuandeid, kuidas müügivihjeid koguda ja müüki suurendada.

Kolm Briti ja üks Eesti ekspert räägivad järgnevatel teemadel:

1) Teisipäev 28. mai: **B2B bränding ja reklaam: Kuidas ehitada edukaks müügitöök vajalikku firma mainet ja tuntuks?**

Kas te ostaksite pigem tuntud ja hea mainega firma või tundmatu firma käest? Vastus on ilmselge, tuntuks ja maine on eduka müügi eelduseks. B2B firmade reklaamitegevus erineb üsna palju B2C valdkonna firmade omast. Kuid ei tohi unustada, et ka kõikides B2B firmades teevad ostuotsuseid inimesed, kes on oma olemuselt emotsionaalsed. Ka kõige suuremahulised tehingud taanduvad lõpuks sellele, kas pakutav toode või teenus "meeldib" või "ei meeldi".

2) Kolmapäev 29. mai: **Turundus ja müük LinkedInis: Kuidas saada LinkedInis müügikontakte ilma reklaamiraha kulutamata?**

Paljud B2B turundajad on katsetanud Facebooki ja pettunud. Parim sotsiaalmeedia kanal B2B turunduse ja müügi jaoks on hoopis LinkedIn – eriti siis, kui müüd Eestist väljapoole: Selles töötoas õpid, kuidas ilma reklaamiraha kulutamata LinkedIni abil müüa.

3) Neljapäev 30. mai: **B2B sisuturundus: Kuidas luua sisu, mis müüks?**

Sisuturundusest räägitakse palju, aga vähesed oskavad selle abil müügivihjeid koguda. Töötuba keskendub sellele, kuidas sisuturunduse abil turunduse ja müügiosakonna tegevusi ühendada ja rakendada sisuloo müügivankri ette.

4) Reede 31. mai: **Müük ja turundus suur klientidele (account-based marketing)**

Suurte tehingumahtude puhul tasub luua turunduse- ja müügikampaaniaid, mis on spetsiaalselt suunatud ainult ühele (suurele) kliendile. See töötuba räägib sellest, kuidas müük ja turundus koos potentsiaalseid suur kliente määratlevad, kuidas luua just sellele kliendile sobivaid turundus- ja müügiosakonna tegevusi ning kuidas jõuda õige otsustajani just õigel ajal.

OSALEMISINFO:

Kuni 22. maini maksab ühes töötoas osalemine 119 eurot (km-ga 142,80). Alates 23. maist kehtib täishind 149 eurot (km-ga 178,80).

PS! Kõigis neljas töötoas osalemiseks kehtib pakkumine: **maksa 3, saad 4** ehk nelja töötoa soodushind kuni 22. maini 357 eurot (km-ga 428,40). Alates 23. maist kehtib täishind 447 eurot (km-ga 526,40). Igasse töötuppa on võimalik saada ettevõttest erinev inimene. Sellisel juhul palun ühendust võtta maarit.eerme@aripaev.ee.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetal palume kirjutada e-mailile sponsor@aripaev.ee.

Programmijuht: Hando Sinisalu, telefon 502 8561, hando@best-marketing.com

Lisainfo: Maarit Eerme, telefon 514 4884, maarit.eerme@aripaev.ee.

PROGRAMM

28.05.2019

09:00 - 09:30 ○ **Registreerimine ja hommikukohv**

09:30 - 11:00 ○ **B2B bränding ja reklaam: kuidas ehitada edukaks müügitöök vajalikku firma mainet ja tuntuks**



James Wood Earnesti reklaamiplaneerija (UK)

- B2B reklaami eripärad
- Kuidas mõista B2B tarbijat, consumer insight
- Kuidas muuta oma toode või teenus ostjale meeldivaks ja rõhuda emotsioonidele

11:00 - 11:15 ○ Kohvipaus

11:15 - 12:45 ○ **B2B bränding ja reklaam: kuidas ehitada edukaks müügitööks vajalikku firma mainet ja tuntust**



James Wood Earnesti reklaamiplaneerija (UK)

- Praktilised näited ja edukate B2B kampaaniate analüüs
- Konkreetsed soovitused ja nõuanded B2B reklaami tegemiseks

29.05.2019

09:00 - 09:30 ○ Registreerimine ja hommikukohv

09:30 - 11:00 ○ **Turundus ja müük LinkedInis: Kuidas saada LinkedInis müügikontakte ilma reklaamiraha kulutamata**



Jonny Rose LinkedIni coach ja koolitaja

Inbound marketing LinkedInis. Kuidas optimeerida oma LinkedIni profiili nii, et kliendid just sind tuhandete konkurentide seast üles leiaks.
Otsimootorite optimeerimine LinkedIni jaoks.

11:00 - 11:15 ○ Kohvipaus

11:15 - 12:45 ○ **Turundus ja müük LinkedInis: Kuidas saada LinkedInis müügikontakte ilma reklaamiraha kulutamata**



Jonny Rose LinkedIni coach ja koolitaja

Outbound marketing ja müük LinkedInis.
Kuidas leida just õige inimene (otsustaja) potentsiaalse kliendi juures. Kuidas temani jõuda? Kuidas koostada just talle sobiv müügikirj.

Osalejad lahkuvad töötoast konkreetse müügikirja näidistega.

30.05.2019

09:00 - 09:30 ○ Registreerimine ja hommikukohv

09:30 - 11:00 ○ **B2B sisuturundus: Kuidas luua sisu, mis müüks?**



Hando Sinisalu Best Marketing International juht

Sisustrateegia loomine:

- Inbound marketingi kontseptsioon ja sisuturunduse roll selles
- Ostja personade loomine
- Kuidas luua sobivat sisu?
- Sobivate sisuplatvormide valik. Sisuturunduse, PR-i ja makstud reklaami integreerimine

11:00 - 11:15 ○ **Kohvipaus**

11:15 - 12:45 ○ **B2B sisuturundus: Kuidas luua sisu, mis müüks?**



Hando Sinisalu Best Marketing International juht

Kuidas sisu abil müüa?

- Kuidas luua sisu, millest müügiinimestel oleks praktilist kasu
- Sisu eesmärgistamine: millised on peamised mõõdikud ja kuidas neid jälgida
- Kuidas luua sisu, mille abil müügivihjeid koguda. Praktilised näited

31.05.2019

09:00 - 09:30 ○ **Registreerimine ja hommikukohv**

09:30 - 11:00 ○ **Müük ja turundus suurklientidele (account- based marketing)**



Mike Weston Radiate B2B asutaja (UK)

- Account-based marketingi olemus
- Kuidas saavutada müügi ja turunduse koostööd
- Kuidas müük ja turundus koostöös potentsiaalseid kliente määratlevad
- Millised nende klientide probleeme saavad müük ja turundus koos lahendada?

11:00 - 11:15 ○ **Kohvipaus**

11:15 - 12:45 ○ **Müük ja turundus suurklientidele (account- based marketing)**



Mike Weston Radiate B2B asutaja (UK)

- Kuidas õigete sõnumitega õigete ostjateni jõuda?
- Millised on sobivad kanalid (email, telefonikõne, visiit)
- Kuidas suurklientidega pikaajseid suhteid hoida?
- Kuidas koostada võidukat tegevuskava?

LISAINFO

Osalemise tingimused

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil registreerimine@aripaev.ee. Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteosalemisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi toimumist, palume tasuda 50% väljastatud arve maksumusest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, palume tasuda väljastatud arve täissummas.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).