



Best Internet 2020: TURUNDUS = MÜÜK

Digiturundusest mitte-digiturundajale

18.11.2020 - 19.11.2020

Swissotel Tallinn

Best Internet 2020 keskendub sel aastal eelkõige müügi ja turunduse integreerimisele nii juhtimises, digikanalite arendamises kui ka kliendikogemuse loomisel.

Konverentsil räägime sellest, kuidas digiturundus panna "müüma" ja milline on brändi roll turunduses.

Lisaks kuulame praktilisi kogemuslugusid Eesti ettevõtetest ja õpime nende kogemustest.

Kellele on konverents mõeldud:

- Ettevõtete turundusjuhid ja -spetsialistid
- Ettevõtete müügijuhid
- Turundusagentuuride strateegid, loovjuhid ja projektijuhid
- Väikeste ja keskmiste ettevõtete juhid

Miks osaleda?

- Saad ideid, kuidas digikanalites rohkem müüa
- Saad ideid, kuidas turundust ja müüki omavahel siduda
- Õpid, kuidas oma ettevõtte digiturundust efektiivsemaks muuta
- Saad ideid, kuidas oma digitaalseid kanaleid kliendisõbralikumaks muuta
- Kuuled ülevaadet selle aasta olulisematest tehnoloogiatrendidest
- Näed ja kuuled Eesti parimaid digiturunduse kogemuslugusid - Digitegu võitjaid

Best Interneti soodushind kuni 10. novembrini 439 eurot (km-ga 526,80). Konverentsi täishind on 499 eurot (km-ga 598,80 eurot).

ESITA TÖÖ KONKURSILE DIGITEGU 2020. Rohkem infot konkursi kohta leiata **SIIT**.

Programmijuht: Hando Sinisalu, e-mail: hando@best-marketing.com

Lisainfo: Maarit Eerme, e-mail: maarit.eerme@aripaev.ee, tel 5144884.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetest palume võtta ühendust: +372 5302 6292 või sponsor@aripaev.ee

Hoia end kursis aktuaalsete turundusalaste teemadega: bestmarketing.ee

PROGRAMM

18.11.2020

09:15 - 09:50 ○ **Registreerimine ja kohvipaus**

09:50 - 10:00 ○ **Moderatori avasõnad**



10:00 - 10:45

Tehnoloogatrendid: mis on hype, mis on tulnud selleks, et jääda?



Henrik Roonemaa Geenius.ee toimetaja

Sellest ettekandest saad täieliku ülevaate 2020. aastal maailma valitsevatest tehnoloogatrendidest, uutest vidinatest ja sellest, kuidas need tulevikus hakkavad tarbijakäitumist mõjutama.

Henrik Roonemaa: sõnumi efektiivsus on võrdelises seoses kuulamise kergusega

10:45 - 11:30

○ Turunduse ja müügi ühendamine ehk revenue marketing



Andrus Purde Outfunneli juht

KUKU tehnoloogiasaade Restart on Andrus Purdele andnud kõige süsteemsema idufirma tiitli. Enne tehnoloogiamaailma suundumist on Andrus müünud ja turundanud ka "päris" asju nagu komme ja ajalehti. Ta on just õige inimene nägemaks suurt pilti – kuidas digikanalites nii tooteid kui ka teenuseid kasumlikult turundada ja müüa.

Turundus ja müük käivad kokku nagu kilu ja must leib

11:30 - 12:00

○ INBOUND MARKETING: Kuidas sisu abil müüa?



Constantin Buda Vodalico Digitali juht (FIN)

12:00 - 13:00

○ Lõuna

13:00 - 13:45

○ Turundus ja müük Amazonis



Egle Raadik Amazoni ettevõtja

Amazonis võib oma kaupu müüa ja turundada igaüks – kogu maailm on lahti. Egle Raadik alustas paar aastat tagasi nullist ja müüb täna Amazonis kaupu juba rohkem kui 1 miljoni euro eest, lähiaja eesmärk on saavutada 5 miljoni eurone käive. Egle ütleb ise, et tema edu on rajatud andmete anlüüsile. Oma ettekandes annab ta nõu, kuidas Eesti ettevõtjad saaksid Amazoni enda huvides ära kasutada.

Olulised nõuanded, mis aitavad Amazonis edukalt tooteid müüa

13:45 - 14:30

○ Digiturunduse strateegia



Taavi Raidma Convertali partner ja digiturunduse strateeg

Kuidas luua digiturunduse strateegiat? Kuidas omavahel integreerida turundust ja müüki? Milline on brändingu roll digiturunduses?

Digiturundus on saanud kaubanduses mõõdapäasmatuks

14:30 - 14:45

○ Digiturundus mitte-digiturundajatele



Einar Tiimla Häk reklaami- ja digiturundusagentuuri tegevjuht

Häk agentuur pakub rahvusvahelistele klientidele nii terviklahendusi kui ka uuendusi ning lisasid juba olemasolevatele materjalidele. Looime strateegia, leiame sihitud kanalid ning toodame sisuturunduseks, reklaamiks ja kommunikatsiooniks vajalikud vahendid. Viime sõnumi sihtgrupini ja analüüsime tulemusi. Häki kliendid on Eestist, USAst, Soomest, Rootsist, Lätist ja Leedust.

14:45 - 15:00 ○ Kohvipaus

15:00 - 16:30 ○ **INSPIRATSIOONISESSIOON: Eesti Digiturunduse parimad praktikad**



Taavi Raidma Convertali partner ja digiturunduse strateeg



Andrus Kiisküla Tallink Grupi digiturunduse ja analüütika juht



Irina Piiskoppel Loovagentuuri Tank digiüksuse juht



Jaan Naaber Newway disainiagentuuri ärijuht



Laura Kabonen Mediabrands Digital sotsiaalmeedia tiimijuht



Marko Saue Goal Marketing tegevjuht ja loovjuht



Jana Adamsons Reklaamiagentuuri La Ecwadori digitiimi juht



Enelin Paas SafetyWing



Ailar Jüriado SEB digiturunduse ja konversiooni juht

Aasta Digitegu finalistide esitlused

Digitegu konkursi kategooriad:

- E-maili turundus/uudiskirjad
- Mobiilsed rakendused/reklaam
- Facebooki reklaam/makstud postitus
- Instagrami turundus/mõjuisikute turundus
- Online-reklaam (v.a. Facebook ja Google)
- Content marketing
- Google Ads
- Integreeritud digikampaania (3 või rohkem kanalit)
- Veebilehe arendus/kampaanialeht
- SEO

[Aasta Digitegu 2020: konkursi reglement](#)

Žürii liikmed:

1. Andrus Kiisküla, Tallink
2. Irina Piiskoppel, Tank
3. Jaan Naaber, Neway
4. Taavi Raidma, Convertal
5. Laura Kabonen, MBD
6. Marko Saue, Goal
7. Jana Adamsons, La Ecwador
8. Enelin Paas, SafetyWing
9. Ailar Jüriado, SEB

Vaata 2. päeva programmi SIIT

19.11.2020

09:30 - 09:55 ○ **Registreerimine ja kohvipaus**

09:55 - 10:00 ○ **Avasõnad**

10:00 - 11:00 ○ **Kuidas luua kliendisõbralikku veebi, mis töötaks hästi müügikanalina?**



Vitaly Friedman Smashingconf juht (Saksamaa)

Vitaly esines juunis meie e-kaubanduse konverentsil ja sai osalejatelt ülikõrge hinnangu. Ta oskab lihtsalt ja kujundlikult selgitada seda, mida kasutajad veebilehelt ootavad ja kuidas (ka lihtsate vahenditega) parandada veebilehe konversiooni.

11:00 - 11:30 ○ **AegaOn müügi ja turunduse integreerimise kogemuslugu**



Rauno Kutti AegaOn juht

Rauno on suurte kogemustega digiturundaja, kes nüüd juhib Eesti oma kellabrändi AegaOn tegevust. Ta jagab kogemusi selle kohta, kuidas online- müük, offline- müük ja turundus omavahel kooskõlla viia.

Rauno Kutti: turundus moodustab vähemalt 20% meie käibest

11:30 - 12:00 ○ **Uus Maa kinnisvarabüroo müügi ja turunduse integreerimise kogemuslugu**



Kaie Kass-Agcay Uus Maa turundusjuht

Kinnisvaratehingud saavad alguse veebiotsingust ja lõppevad notari juures. Kaie jagab kogemusi, kuidas klienditeekonda kaardistada ja kliente sel teekonnal mõjutada.

12:00 - 13:00 ○ **Lõuna**

13:00 - 13:30 ○ **Elisa Eesti klienditeeninduse digitaliseerimise lugu**

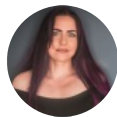


Mailiis Ploomann Elisa telekomiteenuste valdkonna juht

Koroonakriis tõestas seda väga üheselt, et need otsused, mida Elisa 2017. aasta lõpus ja 2018. aasta alguses tegi, olid väga õiged. Nad suutsid oma tiimiga digitaliseerida umbes pooleteise nädalaga pea kõik kliendiga kokku puutuvad protsessid.

Elisa oli üks vähestest (kui toidukaubad ja apteegid kõrvale jätta), kes sisuliselt suutis hoida müüginumbrites senist taset, kuigi nad sulgesid märtsi keskel kõik esindused.

13:30 - 13:45 ○ **Kuidas Instagrami abil äri kasvatada?**



Getter Madison Thymeout rajaja

Getter Madison on toidublogija ja Instagrammer, kes esmalt lõi endale jälgijaskonna ning turunduskanali ning siis ehitas sellele ettevõtte kontseptsiooni ja tooted.

13:45 - 14:00 ○ **Mida arendajad sulle ei rääkinud?**



Peeter Marvet Zone.ee küberturvalisuse ekspert

Peetri töölaualt jookseb läbi ilmselt Eesti suurim kogus turundust ja müüki puudutavaid probleeme - alates lihtsalt tüütutest Hiina botnettidest ja oodatust aeglasemast pilvest kuni erinevate süsteemide integreerimise valu, koormustaluvuse ja päris küberrünneteni. Kordumakippuvad probleemid annavad hea võimaluse panna kokku reaalsel (ent anonüümseks jäävatel) näidetel põhinev ülevaade internetiäri kasvuraskustest ja ning esitada oma arenduspartnerile küsimusi, mille peale pole varem tulnud.

14:00 - 14:30 ○ **Müügi ja turunduse ühendamise digikanalites: teooria ja praktika (sTARTUp Day näitel)**



Andres Kuusik Tartu Ülikooli turundusprofessor, sTARTUp DAY asutaja

Andres on teoreetik ja praktik ühes isikus. Turundusõppejõuna vaagib ta seda, kuidas teoorias müük ja turundus kokku sobima panna. Praktikuna jagab ta Baltikumi suurima ärifestivali sTARTUp Day kogemusi selle kohta, kuidas veebis brändi ehitada ja pileteid müüa

14:30 - 15:00 ○ **Kohvipaus**

15:00 - 15:45 ○ **Kuidas mõjutada inimeste käitumist, et nad veebist rohkem ostaksid?**



Björn Owen Glad Spooni globaalne brandijuht (Rootsi)

Praktilised näited.

Spoon on Rootsi juhtiv sisuturundusagentuur, mis viimasel ajal pöörab palju rõhku käitumisteaduse avastuste rakendamisele turunduses.

[Sisuturundus aastal 2021 – mis on oluline?](#)



15:45 - 16:15

Kuidas B2B müügiga LinkedInis saab ennast valdkonna eksperdiks brändida ja lasta arvutil müüa siis kui ise magad?



Andres Kostiv UX disainer ja Futurist OÜ juht

Kas LinkedIn'is on võimalik tooteid ja teenuseid müüa?

TOETAJAD



Koostööpartnerid



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 kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

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

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

Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust sponsor@aripaev.ee või 667 0105.