



# B2B turunduse seminar: Kuidas siduda kommunikatsiooni ja müüki?

28.01.2022

Eesti Arhitektuurikeskus - Põhja puiestee 27a, 10415 Tallinn

B2B turundusest on tavaliselt palju vähem juttu kui B2C turundusest. Paljudel B2B ettevõtetel polegi turundusosakonda või turundusjuhti. See ei tähenda aga, et nad turundusega ei tegeleks või et neil turundust vaja poleks.

Ka selline ehitusettevõtte, kes teenib kogu raha riigihangete kaudu, vajab turundust - näiteks tööandja brändingut ja üldist mainekujundust.

B2B ettevõtetes on turundus ja müük omavahel tihedasti seotud. Mingi turundusaktioon võib olla suunatud näiteks ainult ühe kliendi võitmiseks. Ka mõõdikud on seetõttu erinevad: kui B2C firmade sotsiaalmeedia postituste edukaid tulemusi mõõdetakse tuhandetes või miljonites, siis B2B kampaania puhul võib piisata ka ühe õige inimese "laigist".

Tule seminarile ja kuuled praktilisi näiteid B2B turunduse ja kommunikatsiooni kohta ja õpid turundust ja müüki paremini siduma.

## Osale seminaril ja saad teada:

- Kuidas sisuturundust ja müüki omavahel siduda?
- Kuidas mõõta sisuturunduse tulemuslikkust?
- Millised on maailma ja Eesti parimad B2B sisuturunduse näited?
- Kuidas saada kajastust rahvusvahelises meedias?
- Kuidas kasutada turunduse LinkedIni?
- Praktilised näited B2B tööandja brändingust
- Praktilised B2B turunduse *case study*'d Eesti firmadelt

Seminari soodushind kuni 21. jaanuarini on 169 eurot (km-ga 202,80). Seminari täishind on 249 eurot (km-ga 298,80).

Seminaril oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-mailile [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee)

**Seoses COVID-19 viiruse leviku ja vabariigi valitsuse poolt kehtestatud piirangutega ürituste korraldamisel, kontrollime sissepääsul COVID-19 vaksineerimistõendit või läbipõdemise tõendit. Teised seni lubatud dokumendid (kiirtestid, pcr-testid jm) ei kehti ja sissepääsu ei taga. Samuti palume üritusel kanda maski. Palume kohale tulla ajavaruga. Lisainfo on ära toodud ka osalemistingimustes.**

## PROGRAMM

10:00 - 11:45

### ○ Sisuturundus B2B ettevõttes: Kuidas luua sisu, mis müüb?



**Hando Sinisalu** Best Marketingi ja Marketing Parroti asutaja

- Kuidas omavahel siduda sisuturundust ja müüki?
- Kuidas panna otsimootorid sinu loodud sisu armastama?
- Milliseid ootuseid sisuturundusele seada ja kuidas selle tulemuslikkust mõõta?
- Müük ja sisuloome LinkedInis
- Ideed ja praktilised soovitused müüki toetava sisu loomiseks

11:45 - 12:00

### ○ Kuidas isikupärastada digitaalseid suhteid?



**Daria Kulikova** Salesforce'i arhitekt

E-kanalite ja digilahenduste laienevas maailmas on isikliku kontakti pakkumine muutunud järjest väärtuslikumaks. Kuna kliendid liiguvad kiiresti väga paljude kanalite vahel, vajavad turundajad sammu pidamiseks ja kontakti hoidmiseks vastavat arhitektuuri. Salesforce'i arhitekt Daria Kulikova räägib, kuidas luua isikupärastatud suhteid ja kuidas seda teha hulgi.

12:00 - 13:00 ○ **Lõunapaus**

13:00 - 13:30 ○ **Tööandja bränding: Kuidas tõmmata ligi talente?**



**Ann Hiimaa** Meta Advisory äriarendusjuht

Isegi need ettevõtted, kellel turundust müügi toetuseks vaja ei ole, peavad olema uute töötajate leidmiseks hea mainega ja atraktiivsed. Samuti on oluline mainekujundus erinevate stakeholderite - valituse, seadusandja, meedia, jne - jaoks.

13:30 - 14:00 ○ **Kuidas meie teeme B2B turundust: 1Office B2B turunduse case study**



**Kristella Pender** 1Office Group turundusjuht

14:00 - 14:30 ○ **Kuidas meie teeme B2B turundust: BCS Itera case study**



**Marek Mairo** BCS Itera turundus- ja kommunikatsioonijuht

Kui paljudes teistes B2B ettevõtetes on turundus pigem selline abitegevus, siis BCS Itera on selles valdkonnas tohutult aktiivne. "Esmane missioon on olnud oma turundusega turgu harida."

Keerulisemaks teeb asja see, et turgu harivat turundust on väga raske mõõta. "Täna teeme tohutus mahus veebiseminare ja seminare. Meie jaoks ongi turundus leadide generaator. Tahame olla oma turundusega oma valdkonna arvamusiidrid, et see paistaks nii ja oleks ka sisuliselt tõsi,"

14:30 - 15:00 ○ **Kuidas meie teeme B2B turundust: LEXTALi case study**



**Kertu Irves** Advokaadibüroo LEXTAL turundusjuht

LEXTALi turundusjuht räägib innovatsioonist advokaadibüroo ja advokaatide turundamisel.

LEXTALi bürood asuvad Tallinnas, Riias ja Vilniuses ja suur osa turundustegevusest ja sisuloomest on inglise keeles, millest ja kuidas kirjutada?

Olulisel kohal on advokaatide persoonibrändide loomine ja hoidmine ning LinkedIn kui rahvusvaheliste suhete B2B müügi- ja turunduskanal.

15:00 - 15:30 ○ **Kuidas meie teeme turundust: Outfunneli case-study**



## Katheriin Liibert Outfunneli turundusjuht

Outfunnel on SAAS (software as service) ettevõtte, mis pakub müügi- ja turunduse tarkvara ühendamise lahendust.

Katheriin jagab kogemusi, kuidas Outfunnelit üle maailma müüa ja turundada on õnnestunud.

## LISAINFO

### Osalemise tingimused

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil [registreerimine@aripaev.ee](mailto: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 sarnaste ürituste turundamiseks.

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

**Veebiseminar materjalide ja sisu kopeerimine, salvestamine, reprodutseerimine või levitamine on ilma AS Äripäeva kirjaliku nõusolekuta keelatud.**

### Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee) või 667 0105.

### COVID-19

#### 1. Osalema pääsevad

- inimesed, kes on viimase 12 kuu jooksul läbinud COVID-19 vastu vaktsineerimise kuuri ja kel on viimasest süstist olenevalt tootjast möödas 7-15 päeva, et oleks saavutatud maksimaalne kaitse;
- inimesed, kes on viimase aasta jooksul COVID-19 haiguse läbi põdenud ja saanud hiljem ühe doosi vaktsiini;
- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud pärast esimese vaktsiinidoosi saamist;
- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud ja terveks tunnistanud mitte rohkem, kui kuus kuud tagasi, ja pole veel saanud üht vaktsiinidoosi.

Kuidas saada COVID tõend/pass?

- Immuniseerimist või läbipõdemist tõendava COVID tõendi saab luua Eesti patsiendiportaalis [digilugu.ee](http://digilugu.ee)
- Üks mugavamatest moodustest on COVID tõendi ekraanipilt sisse skännida [covidpass.eu](http://covidpass.eu) kaudu ja salvestada see otse mobiiltelefonis Walletilisse.

#### 2. Üritusel osalemise tingimused

- Osalemiseks on vajalik Covid-19 tõendi olemasolu.
- Tõendit ja isikusamasust kontrollitakse enne üritusele sisenemist.
- Covid 19 tõend on [digilugu.ee](http://digilugu.ee) kodulehel saadaval vaktsineerimiskuuri läbinud või COVID-19 haiguse läbi põdenud inimestel.
- Covid-19 tõend on kas digitaalsel kujul või väljatrükina paberil.
- Enne ürituse algust peavad kõik haiguse läbi põdenud või vaktsineeritud inimesed esitama korraldajale vastava tõendi.
- Kui osaleja oma nakkusohutust ei tõenda, siis ei saa ta üritusel või tegevuses osaleda.

- Üritusel **maski kandmine kohustuslik**.