



## IT u marketingu i prodaji

21. januar 2010.

Cilj ovog seminara je da pokaže korišćenje različitih tehnologija i analitičkih alata za akviziciju kupaca i analizu istih.

U prvom delu prezentovaćemo metodologiju i operativnu praksu koje marketing i prodaja koriste za efikasan tržišni nastup. Biće Vam jasni svi elementi marketing strategije i praktični načini sprovođenja zadataka kao Analiza tržišta, Promotivne kampanje, Elementi ciljne grupe kao i Načini i tehnike prodaje.

U drugom delu prikazaćemo efikasnu primenu klasičnih alata za online marketing i prodaju kao i korišćenje adekvatnih rešenja.

Seminar se sprovodi analizom uspešnih primera

Ovaj seminar je prvenstveno za IT stručnjake, webmastere i menadžere u cilju bolje saradnje sa marketingom i prodajom na realizaciji najvažnijih kompanijskih ciljeva. Koristan je za sve koji učestvuju u prodaji i marketingu.

### Činjenice

Uspešne kompanije su u 2009. godini:

Povećale efikasnost akvizicije novih kupaca za 80%

Povećale *cross selling i up sale* za 70%

Povećale zadržavanje postojećih korisnika za 60%

To su prvenstveno postigle:

Centralizovanom bazom podataka o kupcima

Korišćenjem marketing informacionog sistema

Korišćenjem upitnika i analiza o kupcima

Pogledajte

Efikasna akvizicija i prodaja

Prodaja VS. Prodaja pdf.

Marketing informacioni sistem

Analiza kupca -web upitnici

CRM osnovne postavke

Rečnik termina i pojmova

Kotizacija obuhvata Work Book Efikasna M&P strategija, Priručnik online oglašavanje, posluženje

Investicija 4.000 dinara

Upitnik Koliko koristite mogućnosti reklame i prodaje pomoću Interneta

Prijava

