

INVITATION



DIGITAL MARKEDSFØRING

Torsdag den 9. november 2017 kl. 18.00-20.30

Tips og tricks du kan gå lige hjem og bruge

Synergi Reklamebureau Webbureau og Næstved Erhverv har inviteret en af Danmarks dygtigste eksperter i digital markedsføring til at komme og give sine fif til at få flere kunder i forretningen. Hans navn er Peter Schjødt, og han har bla. hjulpet Linse Kessler med at sælge 23.000 billetter til Linses Talkshow – uden at bruge en krone i markedsføring.

Når en potentiel kunde bliver stimuleret til at købe et af jeres produkter eller ydelser, har I så styr på den rejse de begiver sig ud på, og de krav de stiller til jer?

I dag starter 90% af brugerne købsrejsen på digitale medier - lige meget, om de ender med at købe i en fysisk butik, online eller ringer til en sælger. Hvis man som virksomhed, BTB eller BTC, lille eller stor, ikke har styr på den rejse, vil der være lang vej til et salg.

Digital markedsføring behøver ikke koste en formue eller kræve mange resurser. I skal blot gøre det, som I altid har gjort, men tilpasse indsatsen til de medier og den adfærd, som jeres potentielle kunder har i dag.

Peter Schjødt vil gennemgå faserne i købsrejsen, og efterfølgende kan du gå hjem og bruge din nye viden i din virksomhed og se resultater på både den korte og den lange bane.

Peter Schjødt optager sit oplæg og vil klippe en lille film på 8-10 min., som efterfølgende vil blive sendt til alle deltagere sammen med selve præsentationen.

Vi glæder os til at byde velkommen.

TID

Torsdag den 9. november 2017
kl. 18.00-20.30

STED

Synergi Reklamebureau Webbureau
Marinebuen 11
4700 Næstved

PRIS

Gratis

INFO OG TILMELDING

Senest den 6. november 2017 på
www.naestvederhverv.dk/events/digital/

SPØRGSMÅL

Kontakt erhvervskonsulent
Mette Østergaard på 55 88 52 55 eller
moe@naestvederhverv.dk

PROGRAM

18.00 Velkomst

Sandwich og bar

18.15 Præsentation af Næstved Erhverv

v/direktør Rasmus Holst-Sørensen

18.20 KØBSREJSEN

Inspirationsforedrag af Peter Schjødt

19.20 Spørgsmål og dialog

med Peter Schjødt

19.50 Kaffe og kage

20.00 Sådan gør vi

Indlæg med Simply Good Coffee
v/Stina Perriard Blichfeldt og
Brotorvets Cykler v/Rikke Jensen

20.20 Opsamling på aftenen

20.30 Tak for i dag

KØBSREJSEN

FØR køb

Hvordan dukker I op i "det digitale call center", hvor brugerne ofte starter købsrejsen: Google, Youtube, Facebook, LinkedIn og Instagram.

UNDER køb

Hvad stiller brugerne af krav til indhold på jeres website/shop på den digitale købsrejse, og hvordan vil det rette indhold sikre jer bedre placeringer i "det digitale call center". Vi ser også på, hvad I gør med de 96-98% af brugerne, der ikke køber eller kontakter jer.

EFTER køb

Vi gennemgår helt konkret eksempler på, hvordan I styrker jeres kommunikation på sociale medier og nyhedsbreve, og dermed er I bedre klædt på i kampen om kunderne, og I kan minimere jeres budgetter til betalt markedsføring.



PETER SCHJØDT

Peter Schjødt er indehaver af bureauet Plead og har arbejdet professionelt med digital markedsføring i 10 år.

Peter Schjødt er bla. kommerciel manager for Linse Kessler. Tilgangen til samarbejdet med Linse Kessler er ligesom med andre virksomheder, hvor det handler om at styrke brandet og den kommercielle forretning.

Peter Schjødt har også arbejdet med virksomheder som: LEGO, Nomeco, Schneider Electric, LokalBolig, Team Danmark, Spies, Nikon, Telenor, Bauhaus og mange andre.