

STRAT

KOMMERCIEL STRATEGI 2.0

Med konkrete
eksempler fra
GateHouse

ULTIMATIV

LEADS

mindmill



ULTIMATIVT MÅL

Kan fx være:

- Book workshop
- Book produktdemo
- Kontakt os



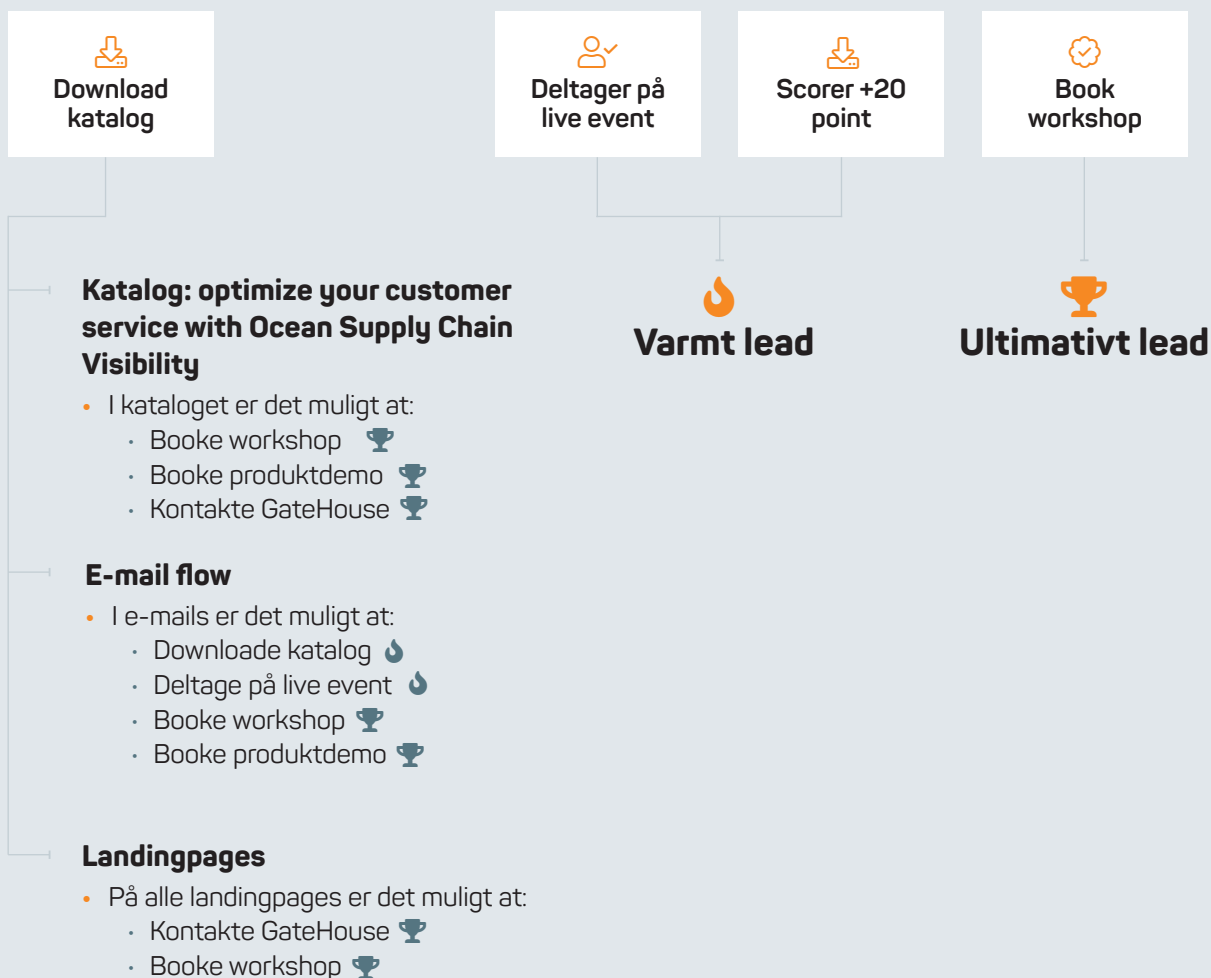
SEKUNDÆRE MÅL

Kan fx være:

- Download produktkatalog
- Deltager på live event
- Udviser købsinteresse på websitet

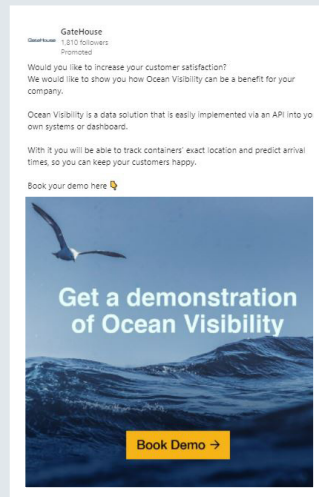
HVORDAN KOMMER VI HEN TIL DET ULTIMATIVE MÅL?

Annoncering: Datadrevet kommerciel marketingstrategi



TIMELINE

Datadrevet marketing tilpasset indkøbsprocessen

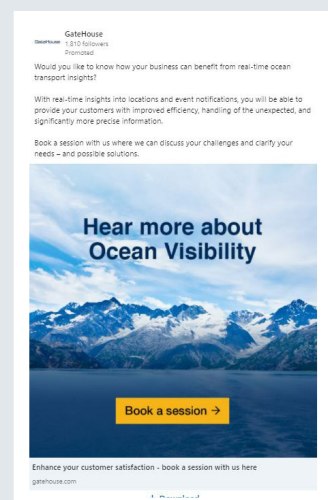
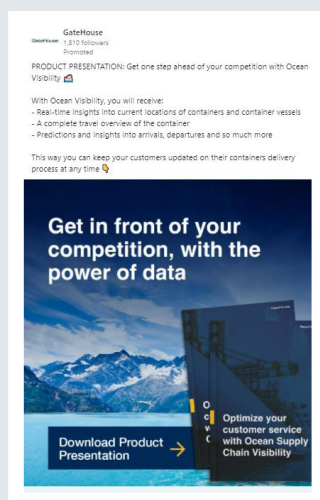


DAG 1
Ingen behov

PRODUKTDемо
Overvejer kraftigt leverandør

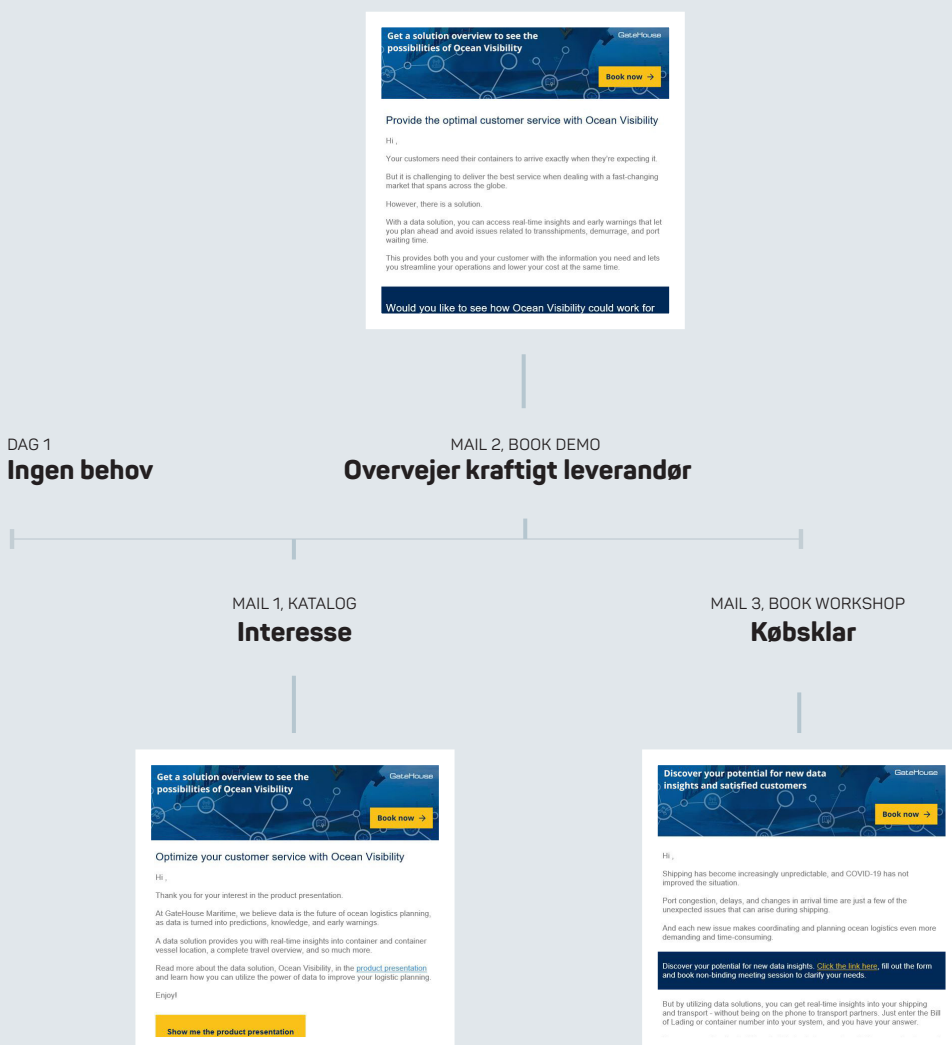
SER ANNONCE - KATALOG
Interesse

ULTIMATIVT LEAD
Købsklar



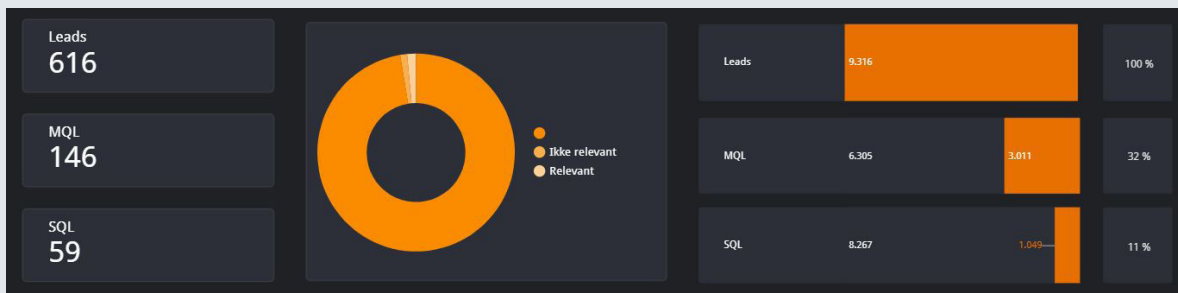
TIMELINE - 20 DAGE

Mailflow som understøtter indkøb samt datadrevet marketing



DASHBOARD

Sammen måler og udvikler vi din salg- og marketingstrategi med afsæt i performance data.



HAR DU SPØRGSMÅL?

Vi sidder klar til at svare på dine spørgsmål



Hans Løjborg Appelby
Client Director

Mobil: 20 92 92 70
E-mail: hla@mindmill.dk



Niklas Seir Nielsen
Head of Client Management

Mobil: 29 68 93 21
E-mail: nsn@mindmill.dk



Neno Petkovic
Head of Operations

Mobil: 42 17 49 10
E-mail: nepe@mindmill.dk