

STRAT

KOMMERCIEL STRATEGI 2.0

Med konkrete
eksempler fra
Pingo Documents

ULTIMATIV

LEADS

mindmill



ULTIMATIVT MÅL

Kan fx være:

- Book en produktdemonstration
- Få et prøveabonnement



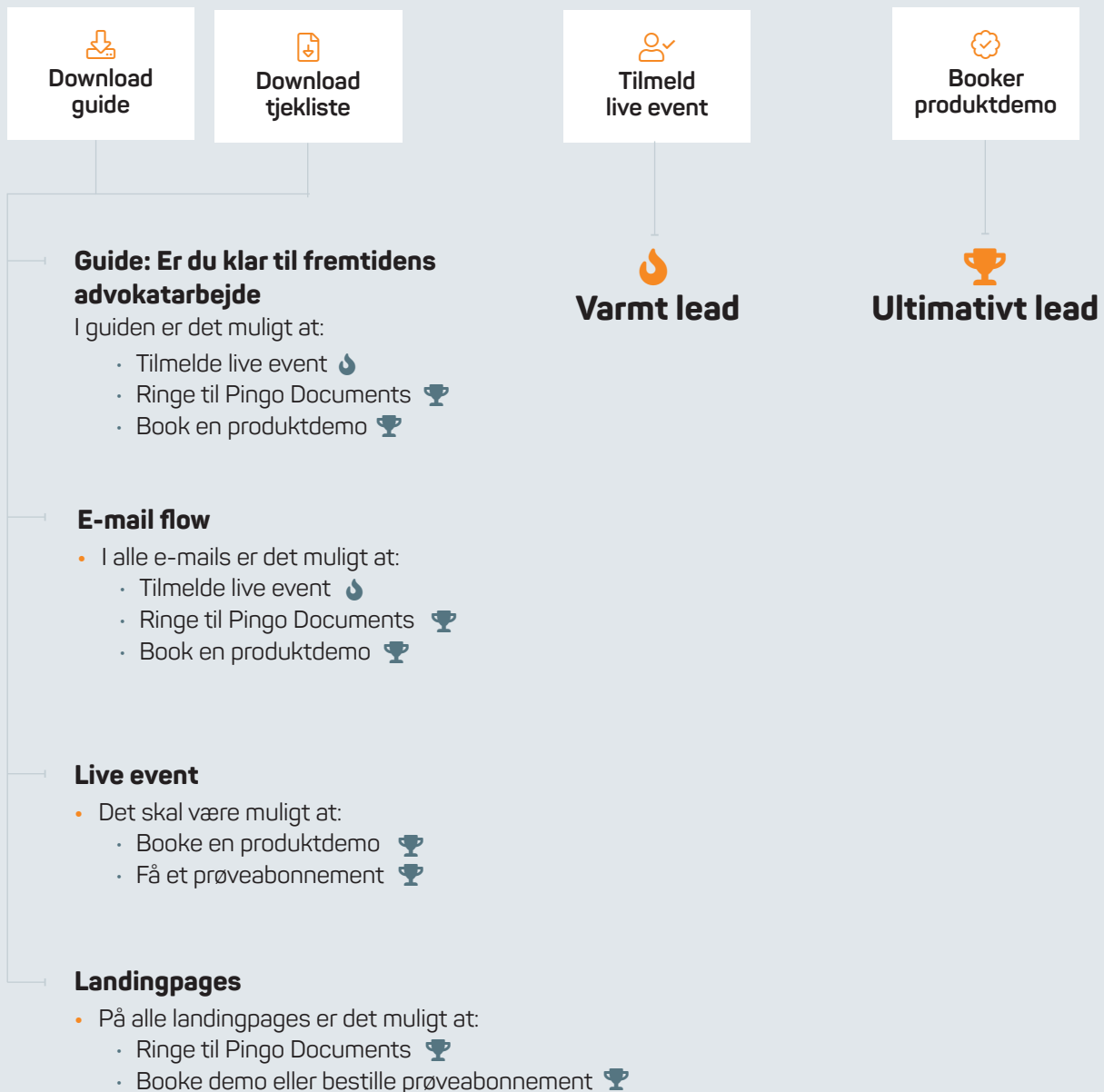
SEKUNDÆRE MÅL

Kan fx være:

- Deltag i live event
- Download guide eller tjekliste
- Download two-pager
- Besøg abonnement-side
- Se demo-video

HVORDAN KOMMER VI HEN TIL DET ULTIMATIVE MÅL?

Annoncering: Datadrevet kommerciel marketingstrategi



TIMELINE

Datadrevet marketing tilpasset indkøbsprocessen



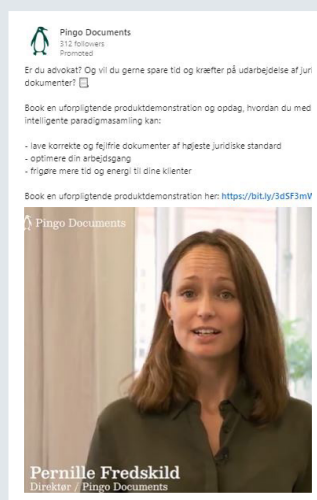
DAG 1
Ingen behov

DOWNLOADER GUIDE
Interesse

ULTIMATIVT LEAD
Købsklar

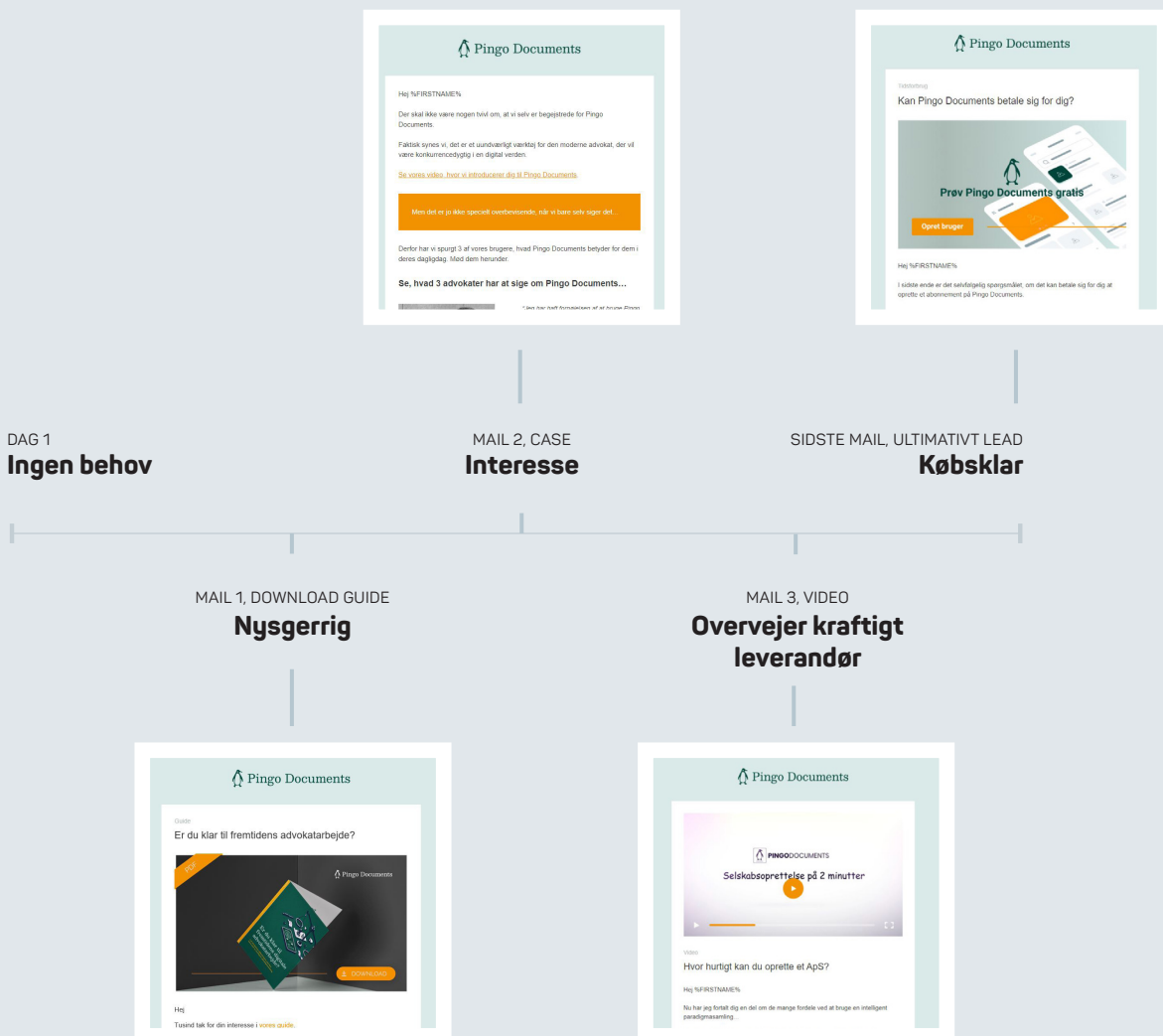
SER ANNOUNCE - GUIDE
Nysgerrig

LIVE EVENT
Overvejer kraftigt leverandør



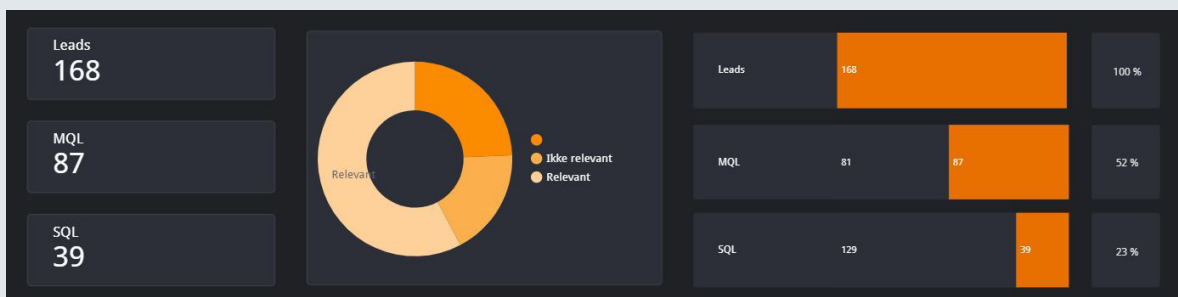
TIMELINE

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
COO

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



Henrik Ernst
Strategisk Direktør og Partner

Mobil: 31 26 00 99
E-mail: heh@mindmill.dk