

STRAT

KOMMERCIEL STRATEGI 2.0

Med konkrete
eksempler fra
DCC A/S

ULTIMATIV

LEADS

mindmill



ULTIMATIVT MÅL

Kan fx være:

- Få et datacenter-tjek
- Book et besøg i showroom
- Få et prisoverslag på en turnkey løsning



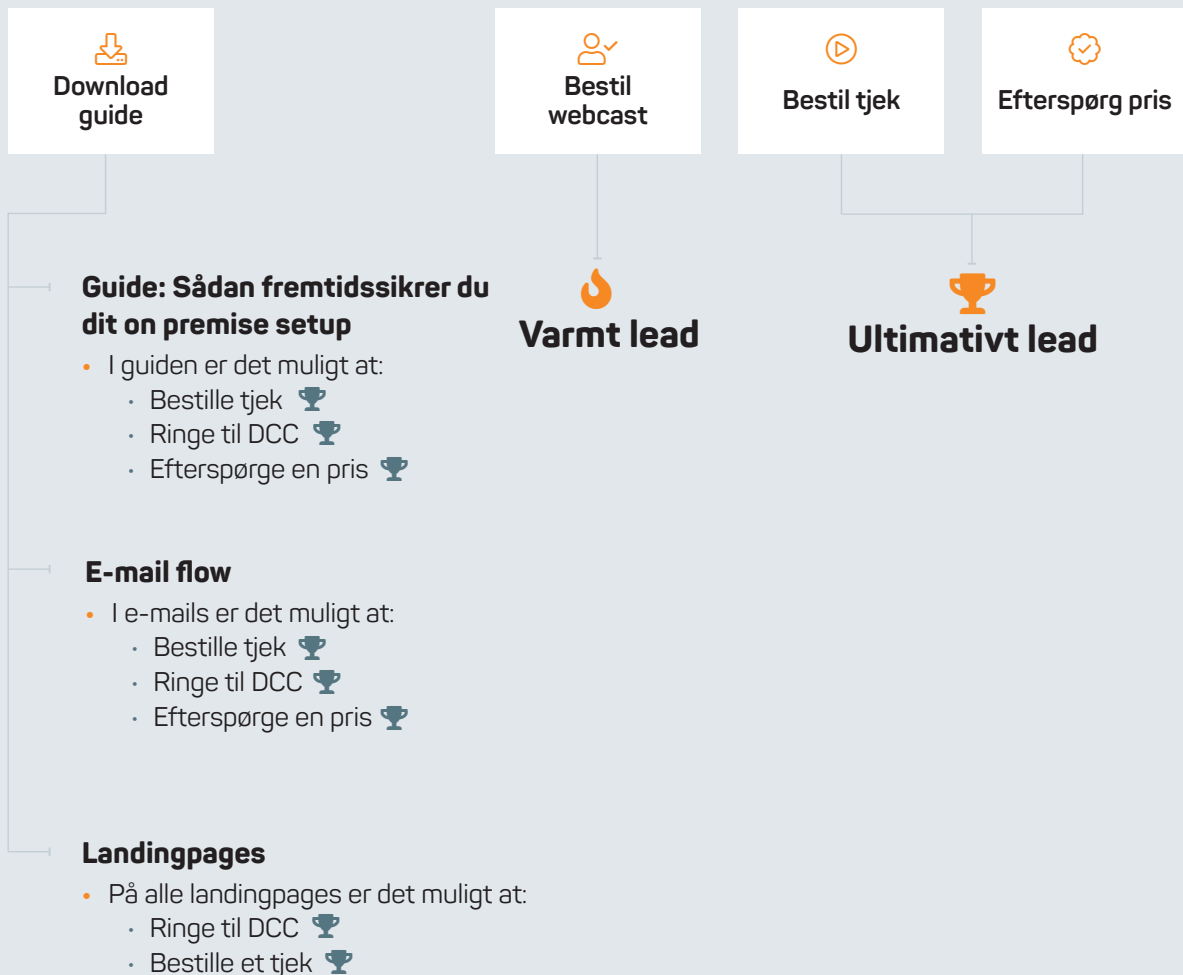
SEKUNDÆRE MÅL

Kan fx være:

- Download af guide
- Download af webcast
- Besøg kontakt side
- Få 25+ point i leadscoring

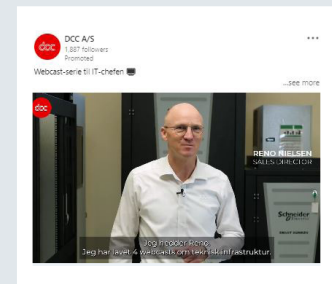
HVORDAN KOMMER VI HEN TIL DET ULTIMATIVE MÅL?

Annoncering: Datadrevet kommerciel marketingstrategi



TIMELINE

Datadrevet marketing tilpasset indkøbsprocessen



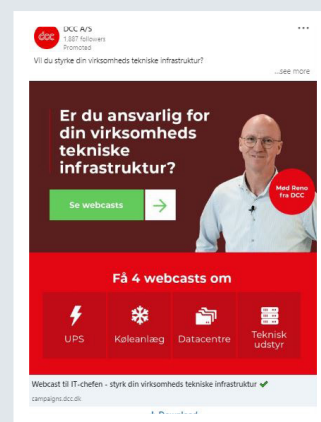
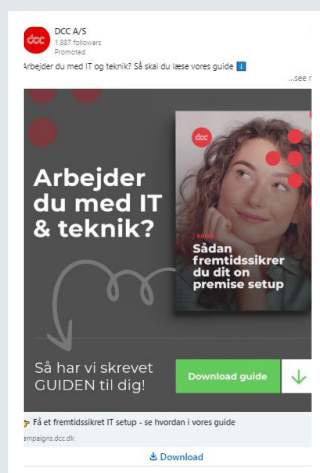
DAG 1
Ingen behov

GUIDE
Interesse

ULTIMATIVT LEAD
Købsklar

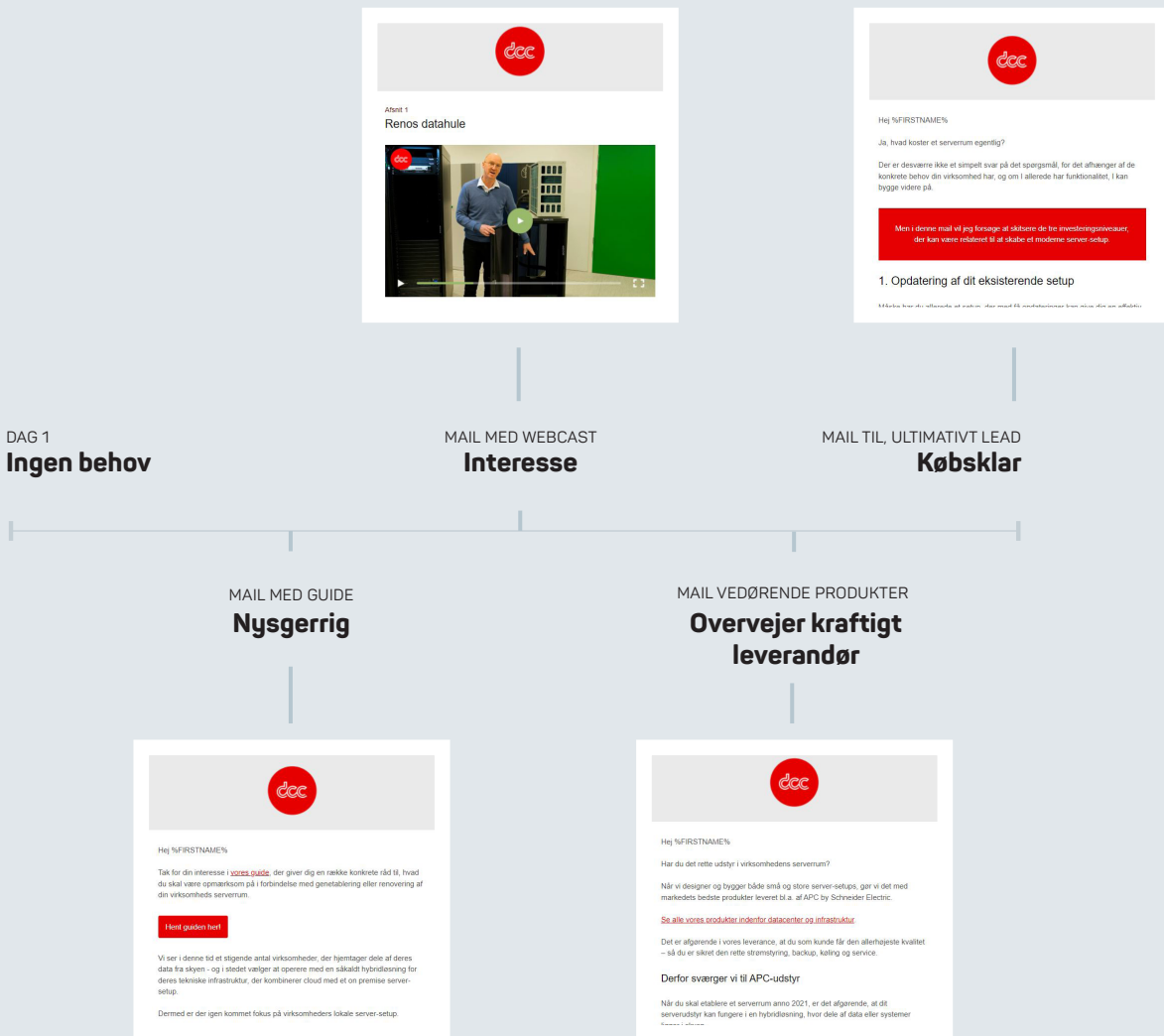
SER ANNOUNCE - GUIDE
Nysgerrig

WEBCAST
Overvejer kraftigt leverandør



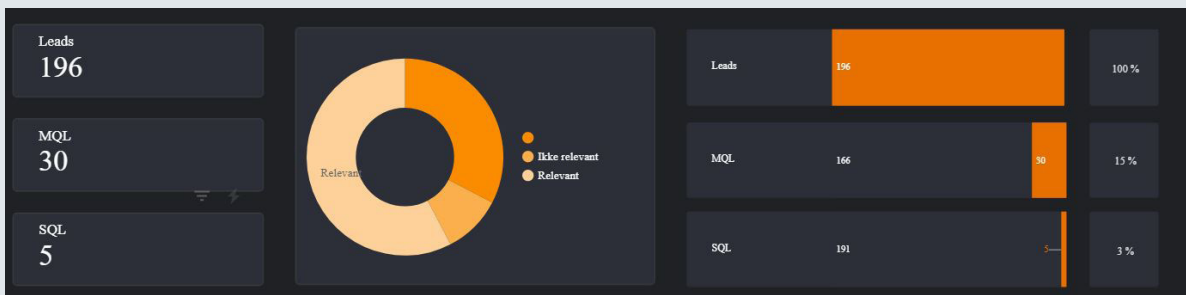
TIMELINE

Mailflow som understøtter indkøb samt datadrevet marketing



DASHBOARD

Sammen måler og udvikler vi din salgs- og marketingstrategi med afsæt i performancedata.



HAR DU SPØRGSMÅL?

Vi sidder klar til at svare på dine spørgsmål.



Hans Løjborg Appelby
Salgsdirektør og partner

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