

Analyysit yritysmyyntin ja -markkinoinnin kehittämiseen

b2b-analyysien tietoja hyödyntämällä toteutetaan toimenpiteitä, jotka lisäävät myyntiänne uusasiakashankinnassa ja lisämyynissä nykyisille asiakkailleen.

Palvelukokonaisuus muodostuu kahdesta osasta:

1. b2b-asiakasanalyysi

Analyysin tietojen avulla kohdistatte myyntinne ja markkinointinne tuottavasti parhaaseen asiakaspotentiaaliin.

2. yritysmyyntin tilanneanalyysi

Analyysi lisää ymmärrystä nykyisistä ja potentiaalisista asiakkaistanne. Saatte tiedot myyntinne ja markkinointinne kehityskohteista ja vahvuuksista. Analyysia hyödyntämällä lisäätte myyntiänne ilman lisäkustannuksia.

Tule tutustumaan analyysien esittelyvideoihin kotisivuillemme tästä linkistä...

<https://www.mono1.fi/b2b-analyysi.html>

Lisätietoja kertoo Ilkka Rotko | 041-4575 801 | ilkka.rotko@mono1.fi

