

# Pārdošanas uzņēmuma digitāla transformēšana

## Dalībnieki:

Uzņēmumu vadītāji, Īpašnieki un pārdošanas nodaļu vadītāji, kuri ir atbildīgi par uzņēmuma pārdošanas mērķu sasniegšanu un nosaka veidu, kā uzņēmumā tiek organizēts un veikts darbs ar klientiem

## Mērķis:

Novērtēt esošo veidu, kā uzņēmumā tiek organizēts darbs ar klientiem, lai saskatītu iespējas pārdošanas darba digitālai transformēšanai atbilstoši 3. tūkstošgades realitātei un pieejamajiem digitālajiem pārdošanas risinājumiem

## Metodika:

Sava uzņēmuma mērķa klientu, sasniegto rezultātu un darba metožu novērtēšana, lai atrastu tās jomas mārketingā, pārdošanā un klientu apkalpošanā, kurās jāveic būtiski uzlabojumi augstāku rezultātu sasniegšanai

## Sagatavošanās darbi:

3<sup>rd</sup> Millennium Digital Check – sava uzņēmuma situācijas pašnovērtējums



**Digitālās tehnoloģijas - instrumenti efektīvākai uzņēmuma darbībai!**



## Nozīmīgākās tēmas:

### Digitālo satricinājumu ietekme uz pārdošanas uzņēmuma efektivitāti

- Izmaiņas klientu ieradumos – drauds pārdošanas efektivitātei nākotnē
- Iepirkšanās paradumu ietekme uz pārdošanas procesu digitalizāciju
- Ko mācīties no digitālās revolūcijas upuriem un pionieriem

### Iepirkšanās pieredze un pirkšanas lēmumu pieņemšana 3. tūkstošgadē

- Vajadzības ierosinātāju veidi un aktivizēšanas instrumenti
- Atšķirīgi klientu digitālā brieduma līmeņi
- Sava uzņēmuma digitālā brieduma novērtēšana

### Digitālās transformēšanas instrumenti mārketingam

- Meklējumprogrammu optimizēšana interesentu plūsmas virzīšanai
- Digitālā satura izmantošana uzņēmuma tēla komunikēšanai
- Mārketinga automatizēšana atbilstoši klientu digitālajam briedumam
- Brīvpieejas produktu pielietošana klientu intereses stimulēšanai

### Instrumenti pārdošanas un klientu apkalpošanas digitālai transformēšanai

- Risinājumi pārdošanas procesa automatizēšanai
- Sociālā pārdošana digitālajos kontaktos ar klientu lēmējpersonām
- 20 jomas darba ar 3. tūkstošgades klientiem pilnveidošanai

### Sava uzņēmuma digitālās transformēšanas prioritāšu noteikšana darbam ar klientiem

- Nozīmīgāko digitālo satricinājumu identificēšana savā nozarē
- Pārdošanas un mārketinga digitālās transformēšanas projekta struktūra
- Sava uzņēmuma digitālās transformēšanas virzienu noteikšana

