

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

"REMICRO LOCAL WORKSHOPS"

12/10/2022

18:00 – 20:00

Ομιλητής:

Πώς να αξιοποιήσεις το Digital Marketing για να κερδίσεις περισσότερους πελάτες και πωλήσεις για την επιχείρησή σου
Αλέξανδρος Γκαγκαλνάς, Sales & Business Coach

19/10/2022

18:00 – 20:00

Ομιλητής:

Ανάπτυξη πελατολογίου και αξιολόγηση ευκαιριών πωλήσεων
Κυριάκος Δαμιανίδης, Sales Manager North Greece Integrator, Epsilon SingularLogic

Τόπος Διεξαγωγής:

Χ. Α. Ν. Θ.

Πλατεία ΧΑΝΘ

54621 Θεσσαλονίκη

Αίθουσα «Ισόγειο»

Περισσότερες πληροφορίες και Δηλώσεις Συμμετοχής:

κα. Μαργαρίτα Φυδανάκη, Υπεύθυνη Γραφείου Remicro LOCAL, Τηλ.: 2310 274033,
email: fydanakim@e-kepa.gr, url: www.remicrolocal.eu

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A "Greece - Bulgaria 2014 -2020" Cooperation Programme



12/10/2022

[Πώς να αξιοποιήσεις το Digital Marketing για να κερδίσεις περισσότερους πελάτες και πωλήσεις για την επιχείρησή σου](#)

Το θεματικό εργαστήριο έχει στόχο να αναδείξει την ολιστική προσέγγιση του ψηφιακού μάρκετινγκ και να δώσει μια ξεκάθαρη στρατηγική για την αξιοποίησή του. Συγκεκριμένα, αναλύει τη δυναμική των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, τον τρόπο βελτιστοποίησης των ιστοτόπων, την ευκαιρία που κρύβεται στο μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email marketing) και τη σημαντικότητα της κειμενογράφησης και της εικόνας (content).

Στην παρουσίαση θα δούμε πραγματικές μελέτες περίπτωσης κι εφαρμόσιμες τεχνικές και παραδείγματα ώστε οι παρευρισκόμενοι να αποκτήσουν την ικανότητα να εφαρμόσουν ένα πλάνο δράσης άμεσα και αποτελεσματικά. Τέλος θα αναφερθούμε στην αναπτυξιακή νοοτροπία και τα ψυχολογικά εμπόδια που χρειάζεται να ξεπεράσει ένας επαγγελματίας προκειμένου να αναπτυχθεί σε ένα ψηφιακό περιβάλλον.

19/10/2022

[Ανάπτυξη πελατολογίου και αξιολόγηση ευκαιριών πωλήσεων](#)

Το θεματικό εργαστήριο έχει στόχο, στελέχη και επιχειρηματίες να δουν με ποιες μεθόδους μπορούν να στηρίξουν την ανάπτυξη της επιχείρησής τους, δουλεύοντας με δομημένο τρόπο πάνω στην ανάπτυξη πελατολογίου και την αξιολόγηση ευκαιριών πώλησης:

- ✓ *Πως γεμίζουμε και παρακολουθούμε βήμα-βήμα τη δεξαμενή υποψηφίων πωλήσεων*
- ✓ *Πως τη διατηρούμε πάντα γεμάτη και ποια λάθη πρέπει να αποφύγουμε*
- ✓ *Πως εκμεταλλευόμαστε όλα τα διαθέσιμα κανάλια αναζήτησης νέων ευκαιριών, και τελικά...*
- ✓ *Πως κατακτούμε σταδιακά μια ολοκληρωμένη μεθοδολογία που μας οδηγεί σε υψηλή αποτελεσματικότητα πωλήσεων και αύξηση εσόδων.*