



Opstartsfasen for samarbejdet

For at komme godt i gang med et samarbejdsforløb sammen med os - har vi udarbejdet en simpel guide til forløbet, der giver dig som kunde et godt overblik.

Vi har inddelt det i tre faser - Forberedelse, Workshop & Eksekvering

Forberedelse

- Virksomhedsgennemgang
- Infomail
- Marketing materialer (filer til brochure, flyers etc. + logo of font/skrifttype)
- Mailsignaturer på jeres konsulent/sælgere
- Budskab/USP'er/konkurrenter

I udfylder først og fremmest 'virksomhedsgennemgang'. Den bruger vi til at opsætte script, segmentering og kampagneopsætning. Vi laver et udkast til infomail og script for dig.

I bedes fremsende de nødvendige marketing materialer I har, som skal bruges til at sende ud til de potentielle kunder. Derudover fremsender I emailsignaturer på de sælgere/konsulenter der er tilknyttet.

Få klarlagt jeres USP'er på markedet, budskab og jeres position på markedet ift. konkurrenter inden workshoppen.

Workshop

- Workshop
- Business case (forventningsafstemning)
- Markedsanalyse
- Skema/kalendersynkronisering

Som en del af vores onboarding af kunder - afholder vi en workshop, hvor vi gennemgår de allervigtigste punkter, for at sikre os at der er styr på tingene og at du som kunde føler dig tryk, som kunde hos os. Vi forventningsafstemmer om hvordan de praktiske dele af samarbejdet foregår.

Vi udarbejder som sagt et udkast til både infomail of script, men vi gennemgår det under workshoppen.

Eksekvering

- Ugentlige status møder mellem dig og agent
- Justering af eksisterende data

Under hele kampagnen sørger agenten for at holde dig opdateret som kunde, hvis der skulle opstå problemer med et emne/branche. Vi justerer derfor løbende på eksisterende data, så det er tilpasset til dig og din virksomhed.