

CUSTOMER JOURNEY

Mål: 45951 + 45952

Hvorfor deltage?

Deltageren kan via en kundeanalyse generere en behovsoversigt og identificere nøgleområder for virksomhedens e-strategi, herunder indsatsen vedrørende online markedsføring og salg. En beskrivelse af e-strategiens nøgleområder klarlægger hvilke e-services der skal sættes på og hvilke faglige kompetencer det kræves at kunne følge e-strategien.

Med udgangspunkt i firmaets kundeanalyse og e-strategi kan deltageren udvikle/videreudvikle virksomhedens online koncept og via web-profilering arbejde med produkt- og målgruppedifferentiering for at skabe salg. Deltageren får kendskab til konceptudvikling og kan medvirke i udviklingen af firmaets e-koncept ved at arbejde med storytelling og formulering og præsentation af budskaber.

Deltageren får desuden forståelse for kundeloyalitetsprogrammer, der kan tilbydes online og kan fremme salg.

Du lærer om:

- Strategisk bruge af internettet til e-forretning, markedsføring og valg af kundegrupper.
- E-shop, e-kataloger, e-handelspladser
- Offline og online indsatser, hvad af forskellen?
- Budskaber på nettet.
- Kommunikationsformer i forhold til markedssegmenter.
- Netmedier, fordele og ulemper.
- "Word of mouth"-marketingeffekt via dialogintegration.

Dit og virksomhedens udbytte

En udvikling og/eller udvidelse af virksomhedens online koncept.

Målgruppe

Virksomhedsejere og ansatte i handels- og serviceerhvervet som vil starte eller udvide sit firma med e-forretning eller som ønsker at forbedre de eksisterende e-løsninger. Kurset er målrettet til AMU-målgruppen, til medarbejdere der arbejder dagligt med salg og service, kommunikation og markedsføring.

Varighed

2 + 2 dage

Tilmeld dig og se datoer på vores hjemmeside

<https://nextkbh.dk/kurser>

eller kontakt os på:

Tel: 3388 0900

Email: <mailto:kursus@nextkbh.dk>.