

Henkilöstö mukaan, caseja sisäisestä markkinoinnista

Ulla Koret 15.4.

Fonecta[®]

Sisältö

- Case: Joulukonsertti
- Case: Seminaari
- Mikä yhdistää onnistuneita caseja?



Case: Joulukonsertti

- Tapahtumaformaattina houkutteleva joulukonsertti (avec)
- Kohderyhmänä yritysten johtoryhmien edustajat
 - Tavoitteena noin 60 ilmoittautunutta + avecit
- Tavoitteena lujittaa suhteita suurimpien asiakasyritysten ylimpään johtoon
 - Henkilökohtaisuus tärkeää
- Isäntinä yrityksen ylin johto, noin 10 henkilöä
- Aiemmassa tilaisuudessa isäntien ja asiakkaiden sitoutuminen oli alhainen

Miten henkilöstö otettiin mukaan?

- Päätökset ylimmältä päättäjältä
- Hyväksyntä sekä ideointia yhdessä myyntijohdon esimiehen kanssa
- Tavoitteiden läpikäynti ja konsepti hyväksyntä kaikilta isänniltä
- Jokainen isäntä
 - Viesti omalle organisaatiolleen
 - Laati kutsuttavien listan, noin 20 henkilöä/isäntä
 - Lähetti kutsun
 - Vastaanotti ilmoittautumiset
 - Toimi tilaisuudessa henkilökohtaisena isäntänä
 - Lähetti kiitosviestin tapahtuman jälkeen

Mitä saavutettiin?

- Isäntien sitoutuminen
- Asiakkaiden sitoutuminen
- Asiakkaiden loistava palaute
- Kustannustehokkuus



Case: Uuden ajan markkinointi ja myynti -seminaari

- Tapahtumaformaattina houkutteleva iltapäiväseminaari ja jatkot
- Kohderyhmänä yritysten myynti- ja markkinointipäätäjät
 - Tavoitteena 400 ilmoittautunutta
- Tavoitteena muokata mielikuvia ja tuottaa liidejä myynnille
- Isäntinä myynti ja ylin johto
- Haasteena organisaation monimuotoisuus ja viestien yhdenmukaisuus



Miten henkilöstö otettiin/otetaan mukaan?

- Ylin johto: Suuntaviivat (n. 5 kk ennen tapahtumaa)
- Myyntijohto:
 - Tavoitteiden läpikäynti ja konseptihyväksyntä (n. 3 kk ennen tapahtumaa)
 - Kohderyhmä
 - Isännät
- Markkinointi:
 - Konsepti, kumppanuudet, toteutus jne. (alkaa n. 6 kk ennen tapahtumaa)
 - Viesti organisaatiolle johdon, presentaatioiden ja intranetin kautta (alkaa 2-3 kk ennen tap.)
- Isännille (alkaa 2-3 kk ennen tapahtumaa)
 - Vastuu kutsuprosessissa
 - Kutsu isännäksi
 - Koulutukset
 - Rooli tilaisuudessa
 - Vastuu liideistä

Mitä on saavutettu?

- Aikataulut ovat pitäneet
- Esimiehet ovat kantaneet vastuuta
- Tieto tapahtumasta on saavuttanut oikeat henkilöt



Mikä yhdistää onnistuneita caseja?

- Hyvä konsepti, jonka toteuttajana on hyvä olla
- Johdon tuki
- Jatkuva kaksisuuntainen viestintä
- Kaikki tekemään - roolitus

-> Sitoutuminen

-> Tavoitteiden saavuttaminen

-> Tyytyväiset asiakkaat



Kiitos!