

ПРОДВИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКАХ B2B

Передовые практики взаимодействия поставщиков
и потребителей

АРТЕМ ПОЛЯНСКИЙ
директор по коммуникациям
и развитию бизнеса COMDI
ram@comdi.com
+7 495 223 77 03 #3118
[@artpolyanskiy](https://www.facebook.com/polyanskiy)

КАКИМИ ВОПРОСАМИ РЕГУЛЯРНО ЗАДАЮТСЯ МАРКЕТОЛОГИ?

ПОЧЕМУ НЕ ПОКУПАЮТ?

КАК СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ?

КАК **ОБОСНОВАТЬ** МАРКЕТИНГОВЫЙ БЮДЖЕТ?

КАК **УВЕЛИЧИТЬ** ПОКАЗАТЕЛЬ ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ (ROI)?

КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ РАБОТУ?

Инструменты маркетинговой коммуникации



Односторонняя

Двусторонняя

Рассылки e-mail



Официальные письма



Веб-сайты



Участие в мероприятиях



Публичные выступления



Связи с общественностью



Продажи по телефону



Вебинары



Социальные медиа



КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА МАРКЕТИНГА -
ПОЛУЧАТЬ **ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ**
ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Продажи по телефону

ПРЯМОЙ КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ

- ✓ Общение с **одним** потенциальным **клиентом**
- ✓ Большое количество **отказов**
- ✓ Затраты времени на **поиск контактов** и **обзвон**

Вебинар, как средство маркетинговой коммуникации ПРЯМОЙ КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ



- ✓ **Наглядное представление** продукта или услуги
- ✓ **Формируется групповое мнение**
- ✓ **База данных заинтересованных** в продукте

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ



Bristol-Myers Squibb

Продуктовое подразделение 1
Продуктовое подразделение 2
...
Продуктовое подразделение N



Описание инновационного
препарата, презентация



Обратная связь о возможностях
использования препарата

Региональные врачи



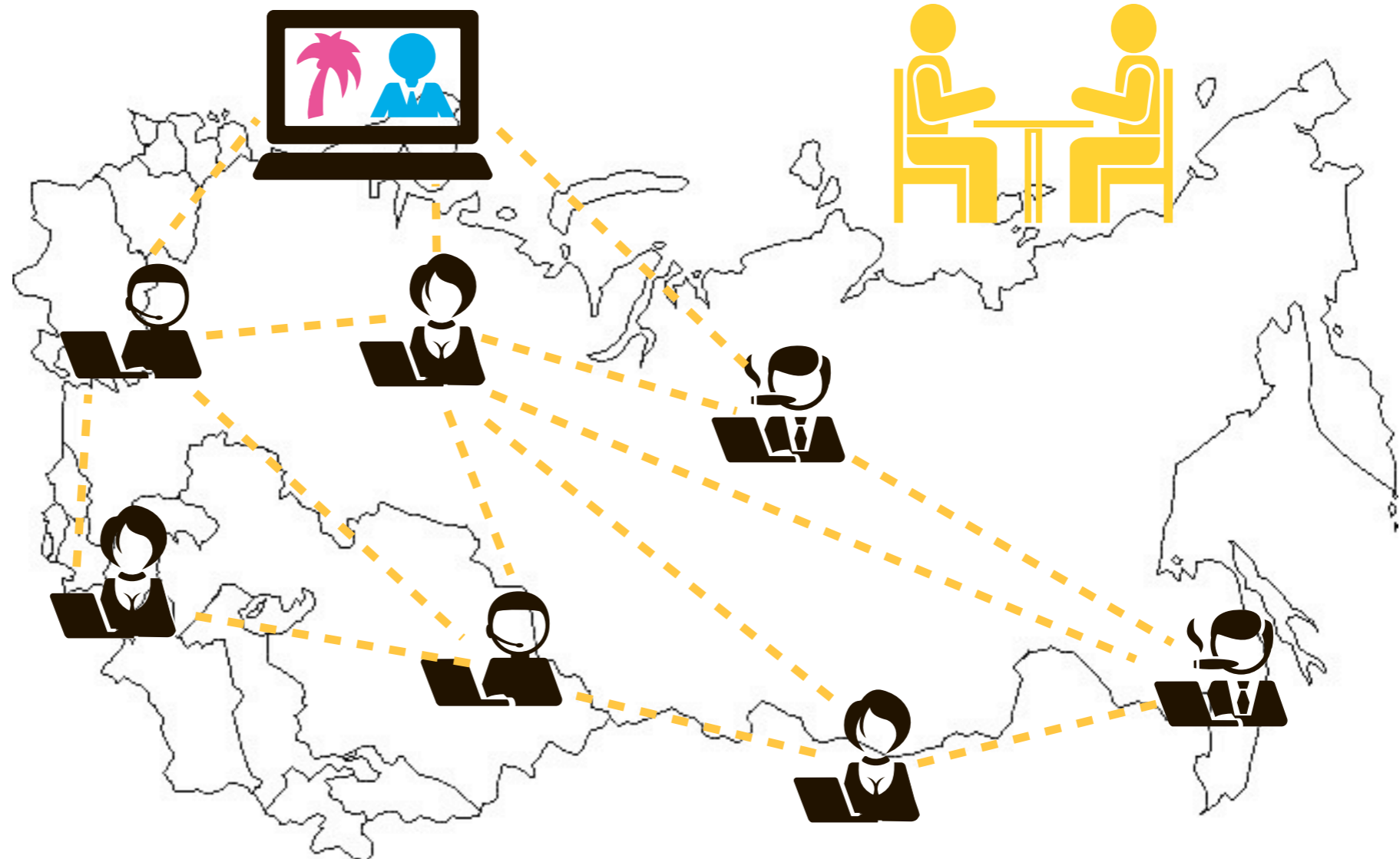
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА ДИСТРИБУТОРСКОЙ СЕТИ



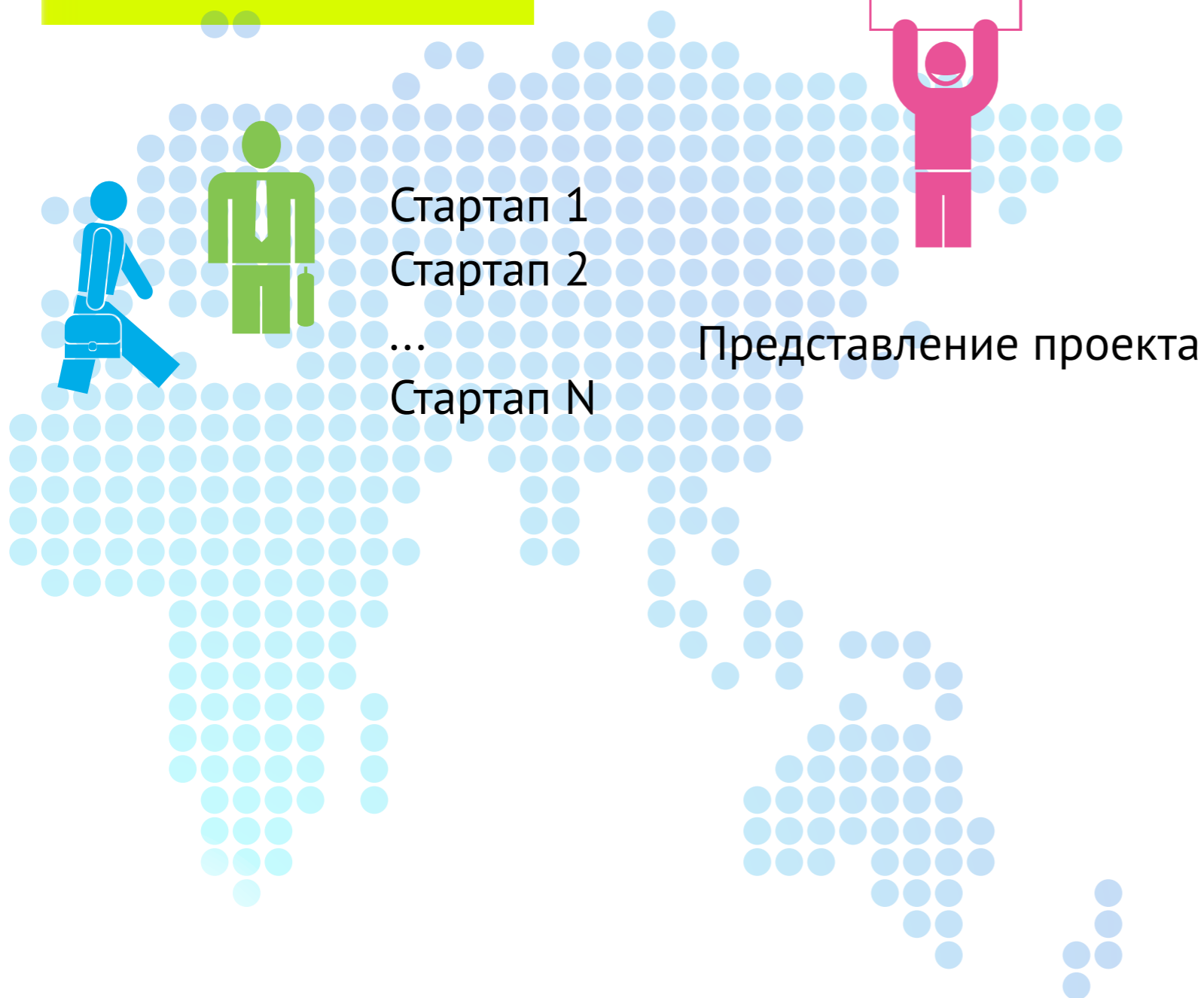
Новое туристическое
направление или
новый веб-сервис

Виртуальная
демонстрация тура

Сессия вопросов и
ответов



ОТБОР ЗАЯВОК НА КОНКУРС



Сессия вопросов и ответов
от представителей фонда и
инвесторов

Возможности сервиса



ПОСЕТИТЕ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ВЕБИНАР
comdi.com/promo каждую среду

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К ГРУППЕ
facebook.com/comdi

ЗВОНИТЕ И ПИШИТЕ КРУГЛОСУТОЧНО
+7 495 223 77 03, sales@comdi.com