



Skarpladda varumärket och konvertera dina potentiella kunder

Vinn matchen med 6-0

21 oktober på Sheraton Hotel Tegelbacken, Stockholm

Konvertera och sälj mer

De flesta svenska företag står inför utmaningen att motivera mervärdet i sina produkter. Problemet är att när allt fler produkter upplevs som lika spelar ursprunget mindre roll. För att få kunderna att acceptera ett högre pris behöver företaget/produkten bli förknippad med något som verkligen driver försäljning.

Ett sätt är att utveckla så kallade metavärden, d.v.s. att ladda varumärket med mjuka värden som kunderna uppskattar och är beredda att betala mer för. Så långt är de flesta marknadsförare överens. Men frågan är vilka slags associationer till ditt varumärke som de facto driver försäljning – alltså vad är det som får kunderna att fatta rätt beslut? Som får dem att förstå, agera och beställa. Och beställa igen.

Lika viktigt som det är att hitta rätt associationer är att din digitala närvaro stämmer med dina metavärden och konverterar besök till köp.

För att ge värdefulla insikter och verktyg om hur du stärker ditt varumärke och ökar din försäljning med konvertering har vi samlat några av Sveriges ledande auktoriteter inom varumärkesutveckling och digital kommunikation. Välkommen till en spännande förmiddag i samband med Stockholm Open.

Plats & tid:

Sheraton Hotel Tegelbacken
Fredagen den 21 oktober
Kl 8.30 - 12.00, därefter lunch och tennis.

Anmäl dig idag för att
säkra din plats

Program

Under en förmiddag får du spännande insikter i vad som verkligen driver beslut att köpa – och därigenom högre försäljning. Experterna är:

Niklas Bondesson, Assistant Professor vid Stockholms universitet och medlem i Lund Management Group

Niklas presenterar sin metod för att analysera varumärken som med kuslig exakthet identifierar de värden som verkligen motiverar kunder att köpa. Dessa kan utnyttjas för att bygga ett långsiktigt starkt varumärke som verkligen driver försäljning.

Patrik Romberg, Senior Vice President, Trelleborg AB

Patrik berättar om hur Trelleborg använder digitala kanaler och supportverktyg för att stödja företagets varumärkesbyggande och kommunikation. Målet är att öka kundvärdet genom "ease of doing business" och "business acceleration" samtidigt som Trelleborg stärker sin position på världsmarknaden.

John Ekman, Chief Conversionista

John brukar kallas "Zlatan av konverteringsoptimering" och är en av Sveriges ledande experter inom området. John talar på temat "Data + Psykologi = Vanta black". Han visar hur du kan jobba med experiment som bygger nya insikter i hur människans hjärna fungerar i en digital miljö. Det är svartast av det svarta. Vanta black.

Lene Sunnegård, Digital Marketing Manager, SSAB

SSAB har nyligen fått utnämnelsen "Site of the Year" för ssab.com. Lene delar med sig av sina erfarenheter om hur man på nio månader kan skapa en global webblösning som genererar 500 procent fler leads, bland annat genom att utnyttja personalisering och automatisk översättning.

Efter seminariet bjuder vi på lunch och fler vinnare

Som Official Sponsor till If Stockholm Open har vi även nöjet att välkomna dig till Kungliga Tennishallen för tennis i världsklass. Startfältet är urstarkt med bl.a. de tidigare vinnarna av Stockholm Open: Grigor Dimitrov och Gael Monfils. De får hård konkurrens av OS-silvermedaljören Juan Martin del Potro och Alexander Zverev som är världens högst rankade tonåring.



Tomas Berdych, vinnare 2015

Räkna med mig!

Jag kommer självklart till seminariet Jag vill förstås ha lunch Jag vill givetvis se på tennis

Namn: _____

Företag: _____

Tel: _____ E-mail: _____

Jag tar med mig min kollega: _____

Anmäl dig senast den 12/10 på pyramid.se/jagvillvinna
alternativt maila uppgifterna vi ber om ovan till lisa@pyramid.se