



# Toimintamallit, jotka tuovat suurimman hyödyn complex sale -markkinoitititeille

Jani Hovila ja Ida Supi

14.3.2024

Mavenfirst on markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisen edelläkävijä complex sale -ympäristössä.

Autamme complex sale -ympäristössä toimivia keskisuuria ja suuria teollisuus-, IT- ja asiantuntijaorganisaatioita markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisessä ja matkassa kohti profit centeriä.



# Tänään äänessä —



**Jani Hovila**

Managing Director  
jani.hovila@mavenfirst.com



**Ida Supi**

Senior Marketing Consultant  
ida.supi@mavenfirst.com

# Miksi toimintamallit?

# Toimintamallit complex sale -markkinointitiimeille

01 Tavoiteasetanta

02 Raportointi

03 Suunnittelu

04 Kohderyhmähallinta



# Toimintamallit complex sale -markkinointitiimeille

01 Tavoiteasetanta

**02** Raportointi

03 Suunnittelu

04 Kohderyhmähallinta





# Toimintamallit complex sale -markkinointitiimeille

01 Tavoiteasetanta

02 Raportointi

**03 Suunnittelu**

04 Kohderyhmähallinta



# Toimintamallit complex sale -markkinointitiimeille

01 Tavoiteasetanta

02 Raportointi

03 Suunnittelu

**04 Kohderyhmähallinta**





# Tulevat tapahtumat ja valmennukset



## WEBINAARIT —

Katso tulossa olevat kevään webinaarimme ja ilmoittaudu mukaan.

LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU



## EXECUTIVE ROUNDTABLE —

Markkinoinnin johdolle suunnattu kvartaalittainen keskustelu. Seuraava tulossa huhtikuussa.

LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU



## LEARNING CENTER —

Haluatko testata ensimmäisten joukossa Mavenfirstin on-demand valmennus-alustaa?

KYSY LISÄTIETOJA

Oliko tämä webinaari  
hyvin käytettyä  
aikaa?

# Näin autamme —

- 01 Ison kuvan kirkastaminen
- 02 Kehityskohteiden tunnistaminen
- 03 Suositukset ja ratkaisuehdotukset
- 04 Muutoksen käytäntöön vienti
- 05 Muutoksen varmistaminen

TUTUSTU OSAAMISEEMME



**Jani Hovila**

Managing Director  
jani.hovila@mavenfirst.com



**Ida Supi**

Senior Marketing Consultant  
ida.supi@mavenfirst.com