Kliendisündmuse briif

Kliendisündmuse korraldamine on üks olulisemaid
turundustegevuste osasid. Turunduskommunikatsioon
toimib vaid siis kui selle “koostisosad” on hästi valitud ning integreeritud ühte tervikusse. Sündmuse keskmes on klient ehk külaline ning kogu projekti mõte on luua väärtust tarbija vaatenurgast lähtudes. Hästi korraldatud sündmus annab brändile nähtavust ja luua positiivset suhtumist brändi,
aitab muuta arvamusi/hoiakuid positiivses suunas ning
motiveerib proovima erinevaid tooteid.

Mõttekohad päringu koostamisel:

* mis on sündmuse sisuks;
* millist brändi sõnumit/tegevusvaldkonda peaks sündmus enim kõnetama;
* millised on tasuvuse seisukohalt parimad kliendid;
* kui palju on osalejaid oodata;
* millises keskkonnas võiks Teie sündmus aset leida
(millistele märksõnadele võiks asukoht vastata);
* kui palju on mõistlik ja kasulik investeerida kindlatesse klientidesse ehk eelarve;
* mida olete varasemalt teinud oma ettevõtte
sisekommunikatsiooni valdkonnas.

Kliendid on peamine tuluallikas organisatsioonile ning
korrektne turunduskommunikatsioon on investeering
kliendibaasi väärtuse kasvatamiseks.

Meie soov on muuta sündmus Teile kasumlikuks ning
10-aastane kogemus sündmuste korraldamisel aitab soovitud eesmärki kindlasti saavutada. Aitäh!