

Keynote Brief

Tillväxt / Ledning / Marknadsföring / Försäljning / B2B

**Hur den digitala köparen har
förändrats och vad ditt företag
måste göra åt det.**

Sättet vi gör affärer har förändrats radikalt de senaste åren

Fler och fler studier visar att dagens köpare fattar ca 80% av sina beslut *innan* de kontaktar en säljare på ett företag. (Källa: Forrester & Google ZMOT Study)

Det betyder att marknadsavdelningen har större inflytande på den faktiska försäljningen än vad de flesta företag inser. Ändå är marknad det första företag skär ner på i tuffa tider och sälj det man satsar på.

Den här föreläsningen tar upp två fundamentala problem som företag kämpar med idag:

1. Hur kan vi utveckla vår affärsmodell för att matcha förväntningarna från en mer infomerad, mindre tålmodig och mer digital kund?

2. Hur kan vi positionera vårt varumärke och vår verksamhet som den mest betrodda rösten i branschen och samtidigt attrahera tillräckligt många kunder för att växa?

Med de här viktiga frågorna i åtanke kommer deltagarna lära sig:

Hur företag måste utveckla sina sälj- och marknadsteam för att möta förväntningarna från den digitala köparen.

Vilka specifika typer av innehåll dagens köpare vill se på ett företags webbplats – och hur man effektivt adresserar dessa ämnen för att bygga förtroende.

Hur kunder begär en mer ”säljarfri” säljupplevelse i de tidiga stadierna av köpresan och hur utbildande innehåll kan revolutionera ett företags säljprocess när det används på rätt sätt.

Föreläsningen grundar sig på den internationellt hyllade affärsfilosofin och bäljstäljande boken [They Ask, you Answer](#) och fokuserar på förtroende och förändring. Magnus Brynestam ensam i Sverige om att vara certifierad coach och workshopsledare i ramverket.

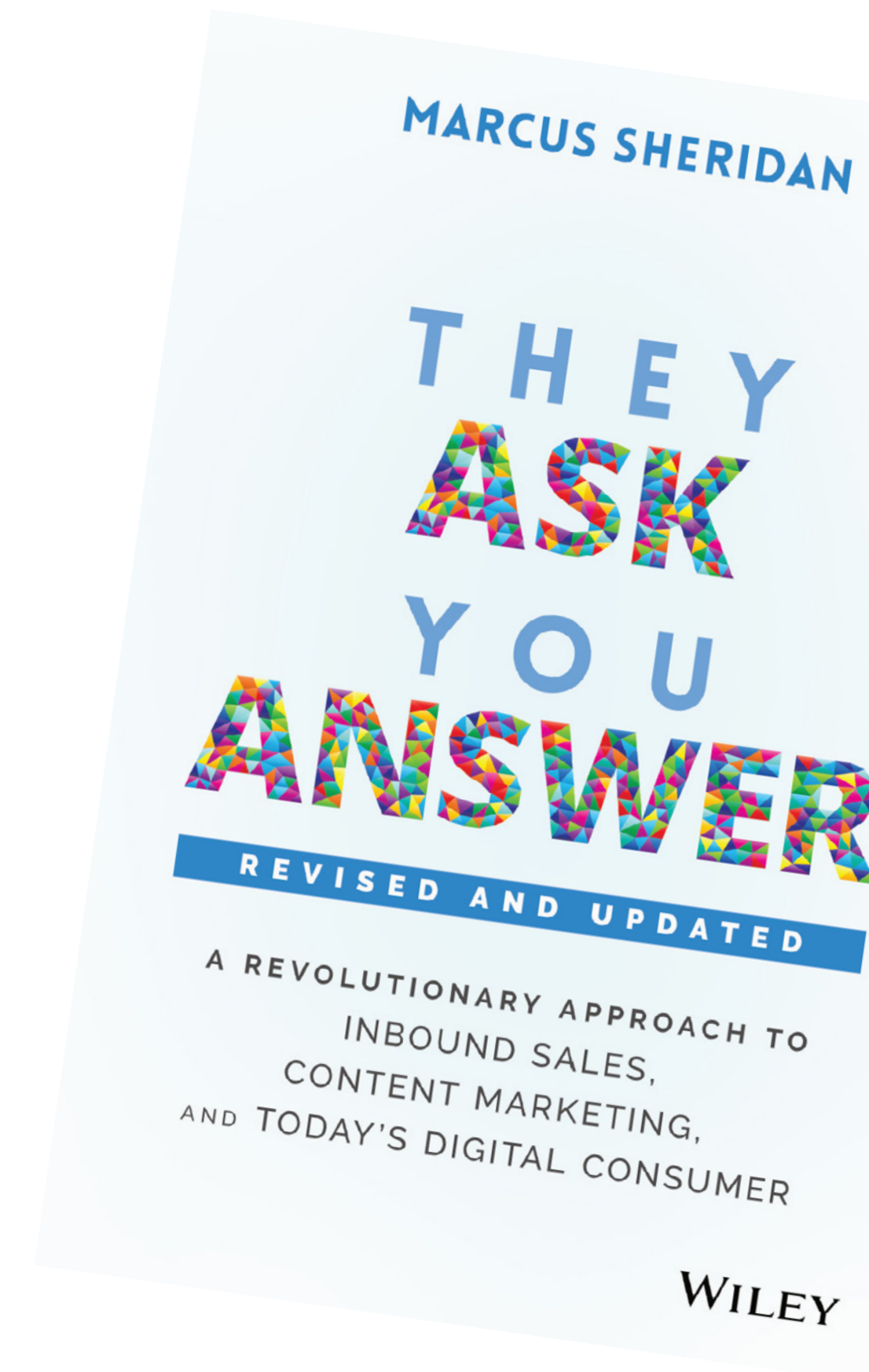
Prioriterade målgrupper:

Företagsledare
Marknadsteam
Säljteam

Format:

Keynote/föreläsning
30–90 min

Workshop
(Anpassas efter situation)



Om Magnus Brynestam

Digital coach, strateg, keynote speaker



Magnus Brynestam är en av Sveriges internetpionjärer och är idag en frekvent anlita digital coach, keynote-talare och strateg.

Magnus drivs av att skapa insikt och förändring hos publiken. På ett pedagogiskt och inspirerande sätt, med människan i fokus, motiverar han dagligen företagsledningar, marknadschefer och säljteam till kloka initiativ och satsningar inom modern digital marknadsföring.

Det var Björn och Benny från ABBA som upptäckte Magnus på 90-talet efter att han skapat en inofficiell hemsida till musikalen Kristina från Duvemåla. Sedan dess har han anlåtts av 360+ företag och varumärken inkl. Universal Music, Ericsson, Telia, Semcon och Atlas Copco.

Magnus är idag VD och coach på strategibyrån Grown och har tidigare talat på både privata och publika events bl.a. Internet i fokus, Internet Marketing Conference, Internetdagarna, IMC Executive Training Day, Biblioteket Live m.m.

”Magnus gjorde en fantastisk presentation på IMC. Publiken sa Aha, ja och nickade frekvent. Han fick mycket goda omdömen efter sin session”
Lennart Svanberg, IMC Stockholm

”Magnus har förmågan att lyfta företags sätt att se på de digitala kanalerna som möjligheter och hitta nya sätt att bli marknadsledande”
Dennis Axné, Digital Strateg

”Magnus är utan tvekan den smartaste internetstrateg jag någonsin haft nöjet att arbeta med”.
Mikael Palmér, Head of Digital Strategy, TietoEvry

”En riktig vildhjärna, i ordets mest positiva bemärkelse.”
Christer Sturmark

”Magnus arbete är outstanding”
Björn Ulvaes