

ÉCONOMIE

Les rendez-vous de Novel.id : comment utiliser sa communauté pour accroître ses ventes ?

Publié le 16 septembre 2021

Le jeudi 30 septembre 2021 de 9h à 11h

Au cours des 10 dernières années, des modèles économiques qui se basent sur la communauté ont entrainé des changements importants dans des secteurs économiques qui semblaient protégés. Mais utiliser sa communauté pour accroitre ses ventes n'est pas uniquement réservé aux modèles économiques disruptifs. **Les TPE, PME peuvent également mettre en place des actions de ce type et ainsi améliorer leurs ventes.**

Ce webinaire vous proposera des exemples simples d'entreprises traditionnelles (B to B et BtoC) qui utilisent leur communauté (clients, contacts) pour développer leurs ventes.

- Utiliser ses clients actuels pour en obtenir de nouveaux

Présentation de la stratégie de deux acteurs de la filière viticole qui se sont servis de leurs bases de données clients pour développer leurs ventes dans de nouveaux territoires. Nous élargirons ensuite sur les possibilités dans d'autres secteurs.

- Se servir de son réseau pour faire du Business

Analyse du modèle IAD (réseau d'agences immobilières) qui se développe grâce au réseau de ses membres.

- Comme[illegible]tilise[illegible]a commu[illegible]uté e[illegible]articulier grâce[illegible]x réseaux[illegible]ociaux

Pré[illegible]ntation d[illegible]acte[illegible]clés de[illegible]cès p[illegible]r développer e[illegible]iliser sa communa[illegible]é sur les réseau[illegible]ociaux po[illegible] dé[illegible]Busine[illegible]

Po[illegible]vous inscrire cliqu[illegible]ici.

PRÉCÉDE

RETOUR À LA LISTE

VALLÉE DE L'HÉRAULT
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES VALLÉE DE L'HÉRAULT
BP 15 - 2 PARC D'ACTIVITÉS DE CAMALCÉ
34150 GIGNAC

HORAIRES D'OUVERTURE : DU LUNDI AU JEUDI DE 8H30 À 12H ET DE 14H À 17H30 ET LE VENDREDI DE 8H30 À 12H30 ET DE 14H À 17H

04 67 57 04 50

@ CONTACTEZ-NOUS