

"Vind eller forsvind på internettet – valget er dit"

Vidste du, at over 81 procent af potentielle købere researcher en virksomhed online, inden de beslutter sig for, om de vil være kunder hos den?

Det betyder, at dine potentielle kunder i langt de fleste tilfælde danner sig et indtryk af dig online, uden du har haft mulighed for at tale med dem eller skabe en relation til dem.

Som ejer eller leder af en virksomhed er det vigtigt, at du har indsigt i, om din virksomheds online tilstedeværelse giver nye relationer et godt, dårligt - eller i værste fald - et forkert førstehåndsindtryk. Desværre er alt for mange danske virksomhedsejere uvidende om dette, indtil de hører foredraget "Vind eller forsvind på Internettet".

Foredraget sætter fokus på, hvordan din hjemmeside tiltrækker og fastholder kunder, ud fra en neuropsykologisk tilgang til salg. Salgs psykologi og viden om neuro og de processer, der udspiller sig i hjernen ubevidst hos dine potentielle kunder – spiller også en stor rolle i Søren's foredrag. Med metaforen, hvor han sammenligner en bil med en hjemmeside understreger han, at det er vigtigt at have sine grundprincipper, brugeren og virksomheden i centrum på trods af den konstante og hurtige udvikling inden for hjemmesider.

Efter foredraget vil du se helt anderledes på dine forretningsmuligheder via internettet - og vigtigst, du får indsigt i, hvor du gør det rigtig godt, og hvor du kan forbedre din hjemmeside.

