



**Säljer ni tekniska produkter eller tjänster till andra företag?
Då ska ni ge nytt, friskt liv åt er reklam. Kom till halvdagsseminariet**

"4i" hjälper säljarna till fler order

Varje reklaminsats utformas för längsta möjliga steg mot avslut.

Seminariets budskap: Döda slentrianen! Nu måste er reklam och information ge säljarna starkt, stimulerande stöd genom hela säljprocessen. **Alla** insatser ska utformas för tydligt angivna mål. Det är marknadsföring med "4i".

Vad seminariet ger dig: Se hur reklam enbart arbetar för ökad volym och lägre avslutskostnader. Praktiska övningar. Konkreta hjälpmedel. Du kan ge nytt liv åt er reklam, så kanske borde även er byrå vara med från början?



Stockholm fredag 27 november 2009 • 08.00 – ca 13.30 inkl lunch

Lokal i centrala Stockholm, f n ej slutligt utvald. Meddelas dig i god tid.

Seminariet ingår i serien **Reklamens röda tråd** och baseras på delar av boken med samma namn.

08.00 – 08.30	Registrering, materialutdelning
08.30 – 08.40	Därför "4i" – seminariets idé och uppläggning
08.40 – 09.40	Inledning: Bakgrunden till "4i" <i>Reklam & information:</i> Vanligt reklamtänkande duger inte i ditt fall. <i>Tempo:</i> Kan ökas med rätt reklam. <i>Säljprocessen:</i> Reklam, information och säljare i effektivt samspel ger störst säljarframgång och lägsta avslutskostnad. <i>QP-analysen:</i> Din fasta grund för all reklam. Så här gör du den. <i>Aktuell snabbenkät</i> – se nästa sida.
09.40 – 09.55	<i>Rast</i>
09.55 – 12.15	"4i" för målinriktad reklam "4i" är reklamens atommodell – Den trebenta pallen – Det avgörande steget – Glöm inte drivkraften – Checklistor och projektdokument – 4i-metoden tillämpad: Praktiska övningar, med granskning av främst annonser eller andra alster, även sådana som deltagarna föreslår. <i>Aktuell snabbenkät</i> – se nästa sida.
12.15	<i>Lunch</i> – Hör om kollegornas erfarenheter och idéer.



4i-pallen – symbol för genomtänkt reklam.

QP Quality Promotions AB • qp@qpab.se • tel 08-540 621 04 • www.qpab.se • Tunavägen 20 • 184 51 Österskär



Halvdagsseminarium i serien "Reklamens röda tråd" "4i" hjälper säljarna till fler order

Allmän information

Teknikintensiv B2B

Seminariet gäller reklam för försäljning av teknikintensiva produkter (inklusive tjänster, t ex konsulttjänster) från företag till företag (B2B).

Snabbenkäter ger unik information

Snabbenkäter under seminariet ger dig unik information om hur andra företag ser på reklam och information. Så här görs enkäterna:

Ibland ombeds seminarideltagarna att besvara en enkel enkätfråga, t ex "Vad kostar er reklambyrå per timme?". Det tar bara några sekunder att svara, och det är fullständigt frivilligt. Uppgifterna lämnas anonymt och behandlas konfidentiellt. Det intressanta resultatet lämnas till deltagarna i en form som inte säger något om någon uppgiftslämnare. **Obs!** Du kan själv ställa en enkätfråga om något som intresserar dig.

Boken – decenniernas erfarenhet

Seminariet utgår från boken **Reklamens röda tråd**, som bygger på flera decenniernas erfarenhet och många hundra projekt.

Seminariematerial – till framtida nytta

- Flertalet visade bilder.
- Utskrivna resultat av seminarie-enkäterna.
- Ur boken **Reklamens röda tråd**:
Kapitel 5.62 *Om några minuter vet du hur du gör mycket bättre presentationer med bildspel* (20 sidor, fyrfärg) **eller** kapitel 7.1, *Korrekt korrigerering sparar pengar och nerver* (11 sidor, fyrfärg).
Obs! Under seminariet kan du köpa kapitel 4.2, *4i-mallen – reklamens atommodell* (26 sidor) plus kapitel 4.3, *Glöm inte drivkraften* (11 sidor) för 200 kr.

Raster

- En rast med kaffe/te/juice.
- Lunch.

Villkor

Alla angivna priser är exklusive moms.

- *Avgift*: 2 500 kr.
- *Giltighet*: Bokning är giltig när den bekräftats.
- *Betalning*: Mot faktura (30 dagar), utsänd efter seminariet. Ingen fakturaavgift.
- *Bindning*: Bekräftad anmälan är bindande, om den inte återtas skriftligen senast 5 arbetsdagar före seminariet.
- *Ändringar*: Ändringar i program, material etc kan ske utan särskilt meddelande.
- *Tider*: Alla tider, utom starttiden, är ca-tider.

Seminarieledare

Leif Tüll – Erfarenhet som marknadschef, försäljningsdirektör och affärsområdeschef. Anställd hos bl a Ericsson, Scandinavian Telecommunications System, Esselte Systems, Telia, Unisource, Mannesmann ipulsys, Cap Gemini och Logica.

Åke Nyblom – Har i över tre decennier arbetat med reklam och information för såväl stora teknikföretag (t ex ABB, Anritsu, Siemens och Telia) som medelstora och små.

Mer info finns på www.qpab.se.



Har du frågor eller önskemål? Sänd ett mejl till qp@qpab.se.
Har du kollegor? Tipsa dem om **Reklamens röda tråd**.

QP Quality Promotions AB • qp@qpab.se • tel 08-540 621 04 • www.qpab.se • Tunavägen 20 • 184 51 Österskär