

Vertailuryhmä: Kaikki vastaajat

Mikä oli tilaisuuden kaikkein hyödyllisin anti tai asia?

Raimo Jalosen esitys oli hyvä, koska asioita käsiteltiin käytännön tasolla eikä teoreettisesti

Psykologiset asiat myynnissä.

Herätti uskoa omaan asiaan.

Mitä aihetta toivoisit eniten tulevan jäsentilaisuuden aiheeksi?

Myynti ja markkinointi kiinnostaa, sekä johtaminen, strategia, tuotteistaminen. Suosittelen: Pekka Sydänmaanlakka (www.pertec.fi) - älykäs johtaminen, todella mainio luennoitsija Jorma Nordlund (www.nordcase.com) strategia, kasvu, kansainvälistyminen - todella mainio luennoitsija Sudhansu Palsule (www.pertec.fi) kansainvälistyminen, aivan uskomaton luennoitsija, harvoin Suomessa Timo Rope (www.rope.fi) markkinointi, tuotteistaminen, ihan oma luokkansa

myynti/markkinointi/KV

Vaikea sanoa, ei ole varsinaisesti tyhjiötä mielessä.

Olen kiinnostunut kaikesta, mikä liittyy markkinointiin ja viestintään. Joku hyvä viestintätoimisto voisi tulla luennoimaan. Mielellään itse yrittäjä.

Patentti ja copy right asiaa on käsitelty muutamaan otteeseen. Asiaa voisi tarkistella kuitenkin sopimusten laatimisen näkökulmasta. Laajemmin voisi hieman perehtyä juridisiin puoliin Tarjous, Toimitussopimus eri muodoissa jne.

myynti on aina kiinnostava asia..

Rahoitus, partnerointi ja erityisesti kv. VAR/OEM kumppanitoiminta ja niihin liittyvät erilaiset sopimustekniset mahdollisuudet. Kotimaisten suuryritysten "selättäminen" VAR toiminnassa (mitä etsivät, millaisella liiketoimintamallilla, ym)

En tiedä onko ollut jo mutta henkilökunnan motivoiminen ja palkitseminen voisi olla aiheena myös paikallaan.

- yritysten ja "gurujen" menestystarinoita - kovaa liiketoiminnan tehostamisen/edistämisen brainstormausta/keskustelua herättäviä innovatiivisia luennoitsijoita - tahoja jotka kykenevät esityksissään jakamaan yleisölle hyviksi todettuja ja/tai konseptuaalisia malleja/palasia viedä liiketoimintaa eteenpäin niiden tärkeiden asioiden kautta, jotka ovat mahdollisesti jääneet liiketoimintasuunnitelmasta huomiotta

Myyntijärjestelmät, ohjelmistotestaus. Ulkoistuskokemukset.

markkinointia, myyntiä, mainontaa

Ei mielessä.

Kansainvälistymisen haasteet.

Ohjelmistoyrityksen kansainvälinen kumppanitoiminta.

Markkinoinnista myyntiin.

Miten voisimme mielestäsi tehostaa ja kehittää tilaisuuksia jatkossa?

Panostaa hyvin luennoitsijoihin! Siis oikeasti hyvin, tunnettuihin nimiin.

Aikataulu!

