

”Myynnin ja markkinoinnin onnistumisen takaa oikean kohderyhmän löytäminen”

Mediassa on viimeisten vuosien aikana kirjoitettu paljon siitä, miten markkinoijan ja myyjän näkökulmasta kohderyhmän tavoittaminen on hankaloitunut. Useat kanavat, verkon kasvava käyttö ja kuluttajan saatavilla olevat mahdollisuudet ovat hajottaneet perinteisen kohderyhmämäärittelyn. Innolink Groupin toimitusjohtaja **Marko Kukkolan** mukaan Innolink Groupissa on kehitetty palvelukokonaisuus, Innolink Direct, joka jäsentää markkinoinnin kohderyhmäpalvelut myynnin tarpeista ja tavoitteista käsin.

– Tämä näkyy Directin tuottamissa kohderyhmäpalveluissa niin, että tarjoamme asiakkaillemme monipuoliset kohdennus- ja lisätietomahdollisuudet myynnin ja markkinoinnin käyttöön. Tuomme kohderyhmätietoihin mukaan rikastetietoja eri kanavilta, jotka auttavat luomaan juuri asiakkaalle tuottavimman kohderyhmän, Kukkola sanoo.

Innolinkin vaativien kansainvälisten asiakkaiden tutkimustarpeet ovat jalostaneet Directin tarjoamaa viimeisen kymmenen vuoden ajan. Kukkola sanookin, että pelkästään viime vuonna konsernin ulkopuoliset ostot kohderyhmä- ja tietopalveluihin olivat yli 1,5 miljoonaa euroa.

– Kokemuksen ja osaamisen kautta Innolink Directillä on heti toimintansa alussa parhaat mahdolliset edellytykset toimia ja palvella asiakkaita kohderyhmäpalveluissa. Directissä on vahva näkemys käytettävissä olevista mahdollisuuksista ja teknologiset edellytykset kytkeä kustannustehokkaasti tietoa lähteestä toiseen, Kukkola linjaa.

Kuluttajien valta pitää kääntää hyödyksi

BtoB -ympäristössä Innolink Directin toimittama kohderyhmäpalvelu antaa asiakkaalle oikean yritys- ja päättäjätiedon ohella erinomaisen kuvan kohdeyrityksen omasta taloudesta, hankinta-aikomuksista sekä hankintakriteereistä. Kuluttajapuolella Innolink Directin konseptin kautta käytössä on laajin mahdollinen rekisteripeitto. Kukkola painottaakin, että toiminnan luonne ja yhteistyösuhde rekisteritoimittajiin on paras tapa varmistaa juuri oikeat lähteet asiakkaiden tarpeisiin.

– Innolink Direct palvelee sekä kuluttajakaupassa että yritysten kanssa toimivia asiakkaita. Kuluttajilla on nykyään suuri valta etenkin kuluttaja-alalla toimivien yritysten kehitykseen. Asiakkaamme kysyvät meiltä mm. miten he tunnistaisivat parhaiten uudet trendit ja varmistaisivat oman alansa edelläkävijäaseman. Mielestämme massakysely kuluttajilta ei tuo näihin kysymyksiin oikeita vastauksia, vaan asia pitää osata kaivaa esiin oikealta kohderyhmältä älykkäällä tavalla, Kukkola sanoo.

Innolink Direct käyttää Suomen kattavimpia rekisteritietoja muun muassa Fonectalta, Intellialta ja Väestötietojärjestelmästä. Näiden lisäksi rekisteritietoja haarukoidaan maailmanlaajuisesti muun muassa Dun & Bradstreetin rekistereistä sekä Kompassin rekistereistä. Direct ylläpitää omaa kuluttajapaneelia ja Kukkola sanookin, että paneeliliiketoiminta tulee lähitulevaisuudessa sisältämään koko ajan enemmän eri alojen kuluttajapaneeleita eli niin sanottuja täsmäpaneeleita.

– Täsmäpaneelit ovat korkealaatuisia asiakaspaneeleita, jotka muodostetaan tarkkojen aihealueiden ja rajausten mukaisesti. Täsmäpaneelit lisäävät asiakasuskollisuutta, nostavat myyntiä ja alentavat tutkimuskustannuksia jo itsessään, Kukkola paljastaa.

Direct osana Innolink Sales Excellence kokonaisuutta

Innolink Direct antaa erinomaisen täydennyksen Innolink Groupin kokonaisosaamiseen myynnin kehittämisessä.

- Innolink Research tutkii markkinoita monesta näkökulmasta ja kaivaa esiin potentiaaliset uudet asiakkaat, Innolink Staff hoitaa vaativat myyjien rekrytoinnit, Innolink Place tekee myyntiä edistäviä

Tiedote

markkinointiviestinnän toimia ja Direct hoitaa näille kaikille tarpeen mukaan kohderyhmätietoja. Direct on siis tärkeä osa konsernia ja sen kautta asiakkaamme saavat tietoa, joka johtaa heidät varmemmin uusien asiakkaiden luo, Kukkola linjaa Innolink Groupin myyntiosaamisen kokonaisuutta.

Innolink Directin Business Manageriksi on nimetty **Johan Grönroos**. Grönroos on aikaisemmin toiminut media-alalla vaativissa myynnin ja markkinoinnin esimiestehtävissä.

- Markkinoilla on suurta kysyntää juuri Directin tarjoamille palveluille. Parasta on se että asiakas saa konkreettista, tulokseen vaikuttavaa, tietoa Innolink Directin kautta, Grönroos toteaa.

Lisätiedot:

Marko Kukkola / Innolink Group

Johan Grönroos / Innolink Direct

Puh. 040 544 0780

Puh. 050 441 0747

www.innolinkgroup.fi

www.innolinkdirect.fi

Innolink Direct on myynnin kohderyhmäpalveluihin, myyntikampanjoihin sekä paneelitietoratkaisuihin keskittynyt asiantuntijayritys. Asiakkaan myyntijohdolle Innolink Direct tuottaa tarkat kontakti- ja kohderyhmätiedot sekä Suomesta että kansainvälisiltä markkinoilta. Directin tulostavasti toimiva telemarkkinointi ja siihen kytkeytyvät sähköiset suoramarkkinointipalvelut tukevat päätavoitetta liidien, myyntikäyntien ja suorien asiakkuuksien muodossa. Innolink Direct kehittää ja ylläpitää sähköisiä kuluttajapaneelipalveluja; oman ja kumppanitarjoaman kautta Directin paneelipeitto on Suomen laajin. Osana konsernin kokonaistarjoamaa Innolink Direct vastaa myynnin ja markkinoinnin kohderyhmäpalveluista sekä suoramyyntikampanjoiden käytännön toteutuksesta. Johtamisesta vastaa **Marko Kukkola**.