

# 10 otázek pro B2B agenturu

1. Jaké metodiky jako specialisté na B2B používáte pro řízení celého procesu od strategického plánování až po prokázání návratnosti investic? Jak jsou dokumentovány?
2. Když se podíváme konkrétně na budování strategie značky, můžete nám ukázat, jaké jste doručili výstupy a jak byl postup úspěšný?
3. Efektivní kampaně ve specializovaných odvětvích vyžadují širokou škálu a hloubku dovedností. Jak jste schopni poskytnout insighty a řešení na míru specifických požadavků klienta?
4. Vaše reference uvádějí, že zaměstnáváte XY lidí. Kolik z nich pracuje výhradně na B2B zakázkách a jaké je jejich pokrytí ve všech vašich pobočkách?
5. Pokud má kampaň probíhat v různých geografických oblastech a vyžaduje implementaci na místě, jak zajistíte, že bude všude probíhat kontinuálně a jednotně?
6. Marketingové technologie se pohybují stále rychlejším tempem. Jak zajistíte, aby vaši lidé drželi krok s novým vývojem a technologiemi?
7. K dispozici je široká škála marketingových a prodejních technologií, jaké používáte platformy na jejich správu a provoz?
8. Úzká spolupráce mezi marketingem a prodejem je pro úspěch nezbytná. Jaký je váš názor na jejich role a propojení s prodejním procesem?
9. Jak chcete zajistit efektivní a bezproblémovou komunikaci mezi naší firmou a vaší agenturou a dalšími místy, která budou zapojena do spolupráce?
10. Technologie by měly být používány jako prostředky, ale nemají nahrazovat lidskou interakci. Vysvětlete, jakým způsobem pečujete o vztah s klienty a jak se snažíte porozumět jejich podnikání?

Seznam otázek ke stažení