

Qimtek Konkreettiset markkinointiedut:



1. Näkyvyyden lisääminen:

- ✓ Yritysprofiili näkyy 15 000 ammattikäyttäjälle
- ✓ 7 000 ostopäättäjää aktiivisesti alustalla
- ✓ Yhteys Svensk Verkstad -mediaan (40 000 kävijää/kk)

2. Tunnettuuden kasvattaminen:

- ✓ Mahdollisuus julkaista yrityksen vahvuuksia, sertifikaatteja, referenssejä
- ✓ Näkyvyys hauissa maan ja kategorian perusteella
- ✓ Jatkuva läsnäolo ostajien tietoisuudessa

3. Kilpailuedun vahvistaminen:

- ✓ Mahdollisuus esitellä erikoisosaaminen yksityiskohtaisesti
- ✓ Kohdentaminen: ostajat etsivät aktiivisesti juuri sinun osaamistasi
- ✓ Verifioitu toimittajaverkosto lisää uskottavuutta

4. Myynnin edistäminen:

- ✓ Suora pääsy tarjouspyyntöihin
- ✓ Mahdollisuus tehdä omia tarjouspyyntöjä
- ✓ Tehokas kommunikointi potentiaalisten asiakkaiden kanssa
- ✓ Ei myyntijargonia - tuotantolähtöinen lähestymistapa

5. Asiakasuskollisuuden rakentaminen:

- ✓ Fokus kestävässä kumppanuuksissa, ei kertakaupoissa
- ✓ "Riittävä kate, edullinen hinta" -filosofia

6. Asiantuntijuuden osoittaminen:

- ✓ Mahdollisuus esitellä konekanta ja kapasiteetti
- ✓ Sertifikaattien ja referenssien näyttäminen
- ✓ Osallistuminen alan keskusteluun ja verkostoon

Jäseniemme
83 %
uusimisprosentti
osoittaa palvelun
pitkäaikaisen arvon.

Qimtek on:

- ✓ **Kriittinen markkinointityökalu** valmistavan teollisuuden alihankintayrityksille
- ✓ **Kustannustehokkain tapa** tavoittaa ostopäättäjiä (8€/päivä)
- ✓ **Ainoa kanava**, jossa ostajat **aktiivisesti etsivät** juuri sinun osaamistasi
- ✓ **Keskeisin digitaalinen läsnäolo** B2B-ostajien silmissä
- ✓ **Paras vastaus** suomalaisten teollisuusyritysten markkinoinnin ongelmiin:
 - Ei vaadi erillistä markkinointihenkilöä
 - Yksinkertainen aloittaa
 - Konkreettiset tulokset (tarjouspyynnöt)
 - Ei myyntijargonia – tuotantolähtöistä

Qimtek on valmistavan teollisuuden markkinapaikka

ja Skandinavian suurin alan ammattilaisverkosto yli 15 000 käyttäjän kanssa. Qimtekin missiona on digitalisoida valmistusteollisuutta yksinkertaisilla työkaluilla, joilla ostajat ja toimittajat kohtaavat tehokkaammin, kommunikoivat paremmin, jotta saadaan solmittua molemmille osapuolille kannattavia sopimuksia.