

## **Harbingers wprowadza kompleksową usługę B2B, dostosowaną do potrzeb firm na dynamicznie zmieniającym się rynku**

Harbingers, agencja digital marketingu, wprowadza nowe rozwiązania dla B2B, które zostały opracowane z myślą o szybko rozwijających się firmach, potrzebujących wsparcia w transformacji cyfrowej, rozwijaniu kanałów online oraz zwiększeniu efektywności sprzedaży.

Usługa ta obejmuje kompleksowe wsparcie w rozwoju sprzedaży online i pomoc w uruchomieniu nowych kanałów sprzedaży online, wsparcie firm w całkowitej transformacji z modelu offline do online, ekspansję na nowe rynki zagraniczne, intensyfikację działań na rynkach, na których firma już działa, a także integrowanie danych.

### **Wojciech Dembiński Business Development Director i Product Owner usługi B2B w Harbngers, komentuje:**

*Transformacja cyfrowa w sektorze B2B to wyzwanie, które wymaga nie tylko nowoczesnych technologii, ale i głębokiego zrozumienia specyfiki biznesu. W erze dynamicznych zmian wiele firm poszukuje partnera, który nie tylko pomoże im przenieść sukcesy z kanałów offline do online, ale również wesprze w optymalizacji procesów sprzedażowych i zwiększeniu efektywności działań marketingowych. Nasze unikalne podejście wspiera firmy w realizacji celów biznesowych, dostosowując rozwiązania do indywidualnych potrzeb i wyzwań Partnerów.*

Wsparcie w każdym z ww. wyzwań Harbingers realizuje, wykorzystując własną sprawdzoną metodologię działania. Zakłada ona kilka etapów. Jednym z najważniejszych jest realizacja warsztatów, dedykowanych danemu zakresowi wyzwań. Warsztaty z jednej strony pogłębiają diagnozę, systematyzują oczekiwania, pozwalają na przedstawienie dodatkowych inspiracji, analiz, a nawet wstępnych rekomendacji. Kluczowym elementem jest jednak uzgodnienie wspólnego zakresu działań i nadania im priorytetów związanych z wdrażaniem konkretnych rozwiązań pod dane wyzwanie. Finalnym efektem takich działań jest synteza w postaci – Action Planu tj. arkusza kalkulacyjnego zawierającego prognozy dotyczące takich np. parametrów, jak ilości leadów, wolumeny przychodów, poziomy inwestycji w działania digital marketingowe i perspektywę zysków.

[Usługa B2B](#) dostępna jest Harbingers od sierpnia 2024 roku. Rozwiązanie skierowane jest do firm, które zmagają się z wyzwaniami i chcą je zrealizować, po to, aby zdynamizować działania firmy, jednocześnie znacząco poprawiając wyniki i zyskując przewagę nad konkurencją.