



VJS Karnov Group

11 December 2018

VJS Karnov Group

- Juridisk fortbildning sedan 1967
- Del av Karnov Group
- Ca 180 juridiska kurser/år
- Målgrupp: jurister och advokater, yrkesverksamma som är i behov av juridisk fortbildning, ex HR/Bank&Finans



Nuläge

- Ca 180 kurser per år
- Mål: ca 10-20 deltagare/kurs
- I dagsläget beroende av emailkanalen
- En säljresurs som säljer kurser via telefon
- Plan att starta upp mer aktivt arbete i SoMe under 2019
- Saknar till stor del viktig info/samtycken från kontakter
- Samarbetspartners (ex utbildning.se, studier.se)
- Precis implementerat tracking till Google Analytics
- Precis börjat arbeta med UTM-taggar
- Marketing automation påbörjat (workflows kopplat till maillistor och kontaktkort)

System



Google Analytics



T.o.m. Q2 2018

- 80 000 skickade mail/vecka
- Ca 12 olika mail/vecka
- Upp till 12 mail/vecka och person
- Fokus: volym

OR
15%

CTR
2%

Fr.o.m. Q3 2018

- 5 000-10 000 skickade mail/vecka
- Ca olika 5 mail/vecka
- 0-2 mail/vecka och person
- Fokus: relevans och konvertering

OR
25-35%

CTR
10-15%

Frågeställningar

- Hur kan vi arbeta för att samla både viktig information (om kontakts intresseområde) och samtycke från våra kontakter?
- Hur kan vi använda Marketing Automation för att bli mer relevanta för våra kontakter i marknadsföringen? Exempelvis, hur kan vi bygga upp ett bra flöde mellan marknad och sälj?

The logo consists of five vertical bars of varying heights, arranged in a descending order from left to right, resembling a stylized 'K' or a barcode.

KARNOV GROUP

www.karnovgroup.se