

»Nu har jeg fået værktøjer og ideer til at arbejde mere aktivt med salg og markedsføring«

”Det har været rigtig positivt med et salgstjek fra Optimax. Jørgen Lauritsen kom virkelig ind i alle kroge på en fornuftig måde. Nu har jeg fået værktøjer og ideer til, hvordan jeg kan arbejde mere aktivt med salg og markedsføring og dermed blive bedre til at sælge min virksomhed.

Jeg har fået øjnene op for nye måder at spørge ind til kundernes behov, og til bedre at fortælle kunderne om de muligheder, de har hos HG-Finmekanik.



Internettet er en vigtig salgskanal for HG-Finmekanik, og Optimax har fokuseret på mulighederne for øget synlighed og søgemaskineoptimering. Det allerførste jeg er gået i gang med efter mit salgstjek er at opdatere hjemmesidens indhold og arbejde mere med søgemaskineoptimering.

Vi har også talt om målgrupper og nye kundemuligheder. Jeg står for senere at skulle udvide virksomheden med nye maskiner, som giver mulighed for nye opgavetyper og flere kunder. I den forbindelse kunne jeg godt finde på at gøre brug af Optimax til salgsarbejdet. «

Indehaver Hans Gøtterup, HG-Finmekanik, Haarlevvejen 13, 4652 Hårlev.

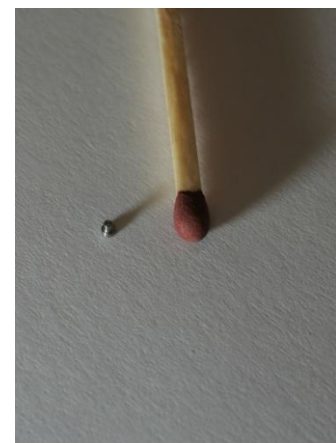
Kort om HG-Finmekanik

HG-Finmekanik producerer små finmekaniske dele af høj kvalitet (fx komponenter til høreapparater) på CNC-styrede drejebænke.

Desuden fremstiller HG-Finmekanik prototyper og andre specialopgaver i tæt samarbejde med kunderne. Emner kan fremstilles i alle former for bearbejdelige materialer som fx metal, plast og messing.

HG-Finmekanik tilbyder desuden montage af det færdige produkt.

www.hg-finmekanik.dk.



Eksempel på emne fra HG-Finmekanik