**Kaip keisis B2B marketingas 2025 metais?**

**Lietuvos marketingo asociacija (LiMA) jau kitą savaitę organizuoja konferenciją internetu „B2B marketingas’25“, skirtą apžvelgti naujienas bei pasidalinti praktiniais patarimais ir įžvalgomis, kaip efektyviau organizuoti marketingą verslas verslui (B2B) segmente.**

**Verslas verslui pardavimų pokyčiai**

„B2B pardavimai išgyvena didžiulę transformaciją, kurią skatina skaitmenizacija, besikeičiantis pirkėjų elgesys ir vis didėjanti vertybėmis paremto pardavimo svarba“, – sako renginio generalinio rėmėjo „Southwestern Consulting“ pardavimų efektyvumo verslo treneris Šarūnas Rapalis.

Tradiciniai šaltieji skambučiai tampa vis mažiau veiksmingi, nes pirkėjai tikisi suasmenintų, įžvalgomis pagrįstų pokalbių, kurie iš tiesų prideda vertės jų sprendimų priėmimo procesui, todėl pardavimų komandos pereina prie konsultacinio pardavimo.

Kitas svarbus pokytis – didėjantis socialaus pardavimo ir nuomonių lyderystės vaidmuo. Perkančios įmonės dabar atlieka išsamius tyrimus dar prieš pirmą tiesioginį kontaktą su pardavėju, todėl patikimumas ir ekspertinės žinios turi būti pademonstruotos gerokai anksčiau. Pardavimų profesionalai, kurie aktyviai kuria turinį ir verte dalinasi plačiai – per „LinkedIn“, seminarus ir dalindamiesi industrijos įžvalgomis – lenkia tuos, kurie vis dar remiasi tik tradiciniais metodais.

„B2B pardavimų ateitis susijusi ne su tuo,kaip parduoti daugiau, o kaip parduoti protingiau – pasitelkiant duomenis, psichologiją ir technologijas, siekiant užmegzti prasmingus ryšius ir kurti ilgalaikius partnerystės santykius“, – teigia Š. Rapalis.

**Konferencijoje – naujienos ir praktiniai patarimai**

Į klausimus, kokios bus B2B marketingo naujovės ir tendencijos 2025-taisiais bei kaip adaptuoti B2B strategiją, dviejų dienų konferencijoje atsakys net 11 profesionalų.

Konferenciją atidarys „Eika” grupės rinkodaros ir komunikacijos vadovas ir LiMA valdybos narys Irmantas Matilionis, SMP, kuris pasidalins praktiniais patarimais, kaip išvengti B2B marketingo spąstų ir sukurti rinkodaros sistemą, kuri generuoja realią vertę bei pardavimus. „Truth.” strategas Tomas Bartninkas įrodys, kad B2B komunikacija gali būti įtrauki, kūrybiška ir originali bei pateiks praktinius patarimus, kaip kurti paveikią B2B komunikaciją.

Realiu pavyzdžiu, kaip „Omnisend” atrado savo balsą ir du kartus pagerino rezultatus, pasidalins „Omnisend” prekinio ženklo vadovė Pija Ona Indriūnaitė. Ji atskleis, kaip prekės ženklą paversti diskusijų tema, o „6Loops” bendraįkūrėja Marija Senkus papasakos, su kokiais iššūkiais susidūrė bei kokias pamokas išmoko įvedant „Treatwell” platformą į Lietuvos rinką.

„Evolvery” partneris ir „Unconditional Agency” bendraįkūrėjas Radvilas Šeputis, SMP kalbės apie e. komerciją B2B segmente. Pirmąją konferencijos popietę uždarys „Pardavimų akademija” įkūrėja ir vadovė Lina Gelažnikienė atsakydama, kodėl verta dažniau atsigerti kavos pardavimų ir marketingo padalinių kolegoms.

Vasario 20-osios dienos popietė prasidės su „Synthesis consulting group” strategu Edvinu Valikoniu, kuris pasidalins savo patirtimi, kada yra teisingas laikas atnaujinti prekės ženklą, o „We are marketing” partneris Julius Kaknevičius apžvelgs, kaip įmonėje sugeneruojamos vertingos ekspertinės įžvalgos ir kaip jas paversti galingais komunikacijos įrankiais.

Savo patirtimi, kaip pritaikius *Account Based Marketing* strategiją lengvai užmegzti ryšį, kurti santykius ir pelnyti pasitikėjimą su klientais visame pasaulyje dalinsis „Exacaster” produkto ir rinkodaros vadovas Egidijus Pilypas.

Apie el. pašto rinkodarą ir kaip ją efektyviai taikyti B2B segmente papasakos „NFQ.email” padalinio vadovas, LiMA valdybos narys Matas Pocius, SMP. Konferenciją uždarys „We are marketing” partnerė Jorė Astrauskaitė, pasidalindama paslaptimis, kurias išgirdo pokalbiuose su devyniais Lietuvos IT įmonių marketingo vadovais apie pirkėjų poreikių supratimą.

Konferenciją organizuoja Lietuvos marketingo asociacija (LiMA), sukaupusi daugiau nei dvidešimties metų veiklos patirtį, vienijanti daugiau nei 1300 narių bendruomenę Lietuvoje ir siekianti stiprinti marketingo profesiją šalyje.

Dviejų popiečių konferencija „B2B marketingas’25“ vyks vasario 19-20 dienomis internetu. Daugiau informacijos [čia](https://limarenginiai.lt/).

**Daugiau informacijos:**

Livija Kišūnaitė  
+37069656667

[komunikacija@lima.lt](mailto:komunikacija@lima.lt)