

Föreläsare & workshopledare

*Försäljning & marknadsföring / Tillväxt och utveckling / B2B*

# Magnus Brynestam

Kraftfullt budskap som utmanar publikens invanda tankemönster – levererat med stort engagemang med människan i fokus.



# Om Magnus Brynestam

**Sälj- och marknadsföringscoach, motivationsföreläsare för företag**



Ålder: 47

Utgår från: Karlskrona/Stockholm

Yrke: Vd, digital strateg, sälj- och marknadsföringscoach



[linkedin.com/in/brynestam](https://www.linkedin.com/in/brynestam)

Magnus Brynestam är en av Sveriges internetpionjärer och är idag en frekvent anlita digital coach, föreläsare och digital strateg.

Magnus drivs av att skapa insikt och förändring hos publiken. På ett pedagogiskt och inspirerande sätt, med människan i fokus, motiverar han företagsledningar, marknads- och säljteam att våga tänka annorlunda och därmed bygga större förtroende i vår digitala värld.

– När jag var 20 år blev jag kontaktad av Björn & Benny från ABBA. De hade sett min hemsida om Kristina från Duvemåla och undrade om jag ville jobba åt dem. Innan jag visste ordet av drev jag en av Europas första upplevelsebyråer tillsammans med Sverige absoluta artistelit, säger Magnus Brynestam.

Sedan dess har han hjälpt över 400 varumärken och företag att flytta fram sina positioner på nätet däribland flertalet miljardebolag.

Magnus är idag vd och sälj- och marknadsföringscoach på strategibyran Grown. och också certifierad i det internationellt uppmärksammade affärsramverket They Ask, You Answer som också flera av hans föreläsningar tar avstamp i.

Magnus har bl.a talat på: Internet i fokus, IMC Stockholm, Hyper Island, Biblioteket Live, Internetdagarna och är en flitigt anlita workshopledare och föreläsare i företagsvärlden.

”Magnus gjorde en fantastisk presentation på IMC. Publiken sa Aha, ja och nickade frekvent. Han fick mycket goda omdömen efter sin session.”  
*Lennart Svanberg, IMC Stockholm*

”Magnus har förmågan att lyfta företags sätt att se på de digitala kanalerna som möjligheter och hitta nya sätt att bli marknadsledande”  
*Dennis Axner, Digital Strateg*

”Magnus är utan tvekan den smartaste internetstrateg jag någonsin haft nöjet att arbeta med”.  
*Mikael Palmér, Head of Digital Strategy, TietoEvry*

”En riktig vildhjärna, i ordets mest positiva bemärkelse.”  
*Christer Sturmark*

”Magnus arbete är outstanding”  
*Björn Ulvåes*

# Den digitala köparen

Hur dagens moderna köpare har förändrats och vad vi som företag måste göra åt det.

Studier visar att dagens moderna köpare fattar ca 80% av sina beslut *innan* de kontaktar en säljare på ett företag. (Källa: Forrester & Google ZMOT Study)

Det betyder att marknadsavdelningen har större inflytande på den faktiska försäljningen än vad de flesta företag inser. Ändå är marknad det första företag skär ner på i tuffa tider och sälj det man satsar på.

Den här föreläsningen tar upp två fundamentala problem som företag kämpar med idag:

1. Hur kan vi utveckla vår affärsmodell för att matcha förväntningarna från en mer informerad, mindre tålmodig och mer digital kund?

2. Hur kan vi positionera vårt varumärke och vår verksamhet som den mest betrodda rösten i branschen och samtidigt attrahera tillräckligt många kunder för att växa?

Med de här viktiga frågorna i åtanke kommer deltagarna lära sig:

– Hur företag måste utveckla sina sälj- och marknadsteam för att möta förväntningarna från den digitala köparen.

– Vilka specifika typer av innehåll dagens köpare vill se på ett företags webbplats – och hur man effektivt adresserar dessa ämnen för att bygga förtroende.

– Hur kunder begär en mer ”säljarfri” säljupplevelse i de tidiga stadierna av köpresan och hur utbildande innehåll kan revolutionera ett företags säljprocess när det används på rätt sätt.

Föreläsningen grundar sig på den internationellt hyllade affärsfilosofin och bästsäljande boken [They Ask, you Answer](#) och fokuserar på förtroende och förändring.

## **Idealisk målgrupp:**

Styrelser  
Företagsledare  
Ledningsgrupper  
Marknadschefer m. team  
Säljchefer m. team  
Marknadsförare och byråer  
Innehållsskapare

## **Format:**

Keynote/föreläsning  
30–90 min

Kan även förlängas till halv- eller heldagsworkshop.

# Det betrodda varumärket

Hur ditt företag kan bli den mest betrodda rösten i en högljudd, upptagen värld

Den digitala eran är i full blom och att vinna förtroende har aldrig varit mer kritiskt. Företag och varumärken kan inte längre förvänta sig att traditionella sälj- eller marknadsföringsmetoder räcker för att vinna kundernas förtroende och intresse.

En av de grundläggande nycklarna för att skapa förtroende hos dagens digitala köpare och konsumenter är att bli den självklara källan för hjälpsam, användbar information.

För att bli den mest betrodda rösten i branschen måste företag vara villiga att:

- Prata om sådant som andra inte pratar om
- Visa sådant som andra inte visar
- Sälja på ett sätt som andra inte säljer

Under den här föreläsningen kommer deltagarna att:

- Upptäcka hur köpbetendet har förändrats och varför det inte längre räcker med att ha ett välkänt varumärke.
- Lära hur transparent och ärligt innehåll kommer bidra till att köpare upptäcker nya varumärken – och därmed lämnar sina gamla favoriter.
- Förstå exakt vad som behöver göras för att bli den mest betrodda rösten i branschen.

**Idealiska målgrupper:**

Företagsledare  
Marknadsteam  
Varumärkesteam

**Format:**

Keynote/föreläsning  
30–60 min

# Den hybrida försäljningen

## Hur säljteam kan överleva och slå nya rekord i en säljarfri värld

Världen har förändrats för alltid.

Som ett resultat har sälj- och marknadsföringsmetoder som fungerade före pandemin blivit ineffektiva och utdaterade.

Tyvärr har de flesta säljteam inte haft tid att effektivt anpassa sig till den nya virtuella efterfrågan från dagens köpare. De kämpar med teknologin. De kämpar med viljan att vara med på video. De kämpar med att få uppmärksamhet. Och de kämpar med att bibehålla köprocessen mänsklig, personlig och förtroendeskapande.

Samtidigt har marknadsteam blivit tvingade att förstå att dagens köpare vill mötas av en mer "säljarfri" köpupplevelse. De vill själva bestämma över säljprocessen och dikterar mer över sin egna köpresa.

Med dessa enorma utmaningarna för sälj- och marknadsteam är denna föreläsning framtagen som en ögonöppnare.

Deltagarna kan förvänta sig att:

- Förstå hur video kan användas för att bygga förtroende längs hela köpresan.
- Lära sig hur man integrerar innehåll i säljprocessen för att skapa mer kvalificerade köpare samtidigt som man vinner fler affärer.
- Förstå vilka typer av innehåll som hjälper säljteamet mest under säljprocessen.
- Förstå hur man bör förhålla sig till den "säljarfria" trenden (som fler köpare efterfrågar) utan att skada säljprocessen.
- Lära vilka verktyg dagens köpare vill använda på en webbplats för att känna att de har större kontroll.

**Idealiska målgrupper:**

Säljchefer  
Säljare  
Säljteam

**Format:**

Keynote/föreläsning  
30-90 min

# Linjera dina sälj- och marknadsteam

Hur sälj och marknad kan bilda ett revenue team för att drastiskt öka försäljningen

87% av sälj- och marknadschefer anser att ett samarbete mellan deras team är avgörande för affärstillväxt (LinkedIn) – ändå är det ännu fler som säger att det nästan är omöjligt att åstadkomma.

Så hur gör man?

Hur kan du få dina säljteam och marknadsteam att samarbeta sömlöst? Är det genom gemensamma möten? Ska man ha gemensamma mål? En gemensam ledning eller räcker det med en konferens då och då?

Nyckeln är att sälj- och marknadsteamet faktiskt har samma jobb. Att utbilda dina potentiella kunder.

I den här föreläsningen får deltagarna konkreta råd för hur de kan skapa ett effektivt samarbete mellan säljteamet och marknadsteamet genom att bilda ett intäktsteam.

Deltagarna kommer att:

- Förstå varför ett samarbete mellan sälj och marknad är nödvändigt i dagens digitala värld.
- Få ökad förståelse för hur respektiva kompetens och roll bidrar till att bygga förtroende och generera ökad försäljning.
- Få verktyg att använda för sina gemensamma möten inkl agendor, roller och processer.
- Få kunskap om vilka ämnen och vilket innehåll som gör mest nytta för försäljningen och vad man bör börja med.
- Få konkreta råd och tips för hur man skapar en gemensam kultur där marknad och sälj jobbar som ett.

**Idealiska målgrupper:**

Företagsledare  
Marknadsteam  
Säljteam

**Format:**

Keynote/föreläsning  
30–90 min

Kan även förlängas till  
halv- eller heldagsworkshop.

