

Woodpecker.co SA - wrocławski SaaS zorganizował cold mailingowy event dla 5 firm z całego świata

Czy firma, która na co dzień zajmuje się rozwijaniem technologicznego produktu pomagającego tysiącom firm na całym świecie w prowadzeniu i skalowaniu procesów sprzedażowych jest w stanie zorganizować tygodniowy, **stacjonarny event** i nakręcić na jego podstawie **serial dokumentalny**?

Odpowiedź brzmi: tak.

Zespół Woodpeckera, wrocławskiego startupu, który w ubiegłym roku zadebiutował na NewConnect zorganizował **Woodpecker Cold Email Camp**. Tydzień warsztatów, których tematyka skupiała się wokół cold mailingu i procesów sprzedażowych.

Udział w ewencie wzięło 5 firm pochodzących z Hiszpanii, Litwy, Brazyli, Nowej Zelandii i Stanów Zjednoczonych.

“Naszym założeniem była realizacja projektu, który pozwoli budować świadomość marki, a równocześnie będzie promował wartości i motto naszej firmy, czyli życie i pracę na własnych zasadach. Ponadto formuła, na którą się zdecydowaliśmy, zarówno w kontekście wydarzenia jak i serialu dokumentalnego, umożliwi nam realnie pomóc w rozwoju i skalowania procesów sprzedażowych firmom, które potrzebują takiego wsparcia.”

Agata Zborowska-Krzyżok
Project Manager

Międzynarodowy event i najlepsi specjaliści sprzedaży z całego świata we Wrocławiu

Poza profesjonalistami z dziedziny sprzedaży i cold mailingu, którzy od dawna współpracują ze spółką, do udziału w wydarzeniu zaproszono również ekspertów takich jak **Josh Braun**, **Jason Bay** czy **Nick Cegelski**. Specjalistów, którzy na co dzień prowadzą warsztaty i sesje szkoleniowe na całym świecie.

Skąd pomysł?

Pierwsze rozmowy dotyczące realizacji projektu miały miejsce na początku roku.

“Chcieliśmy stworzyć projekt, który nie będzie klasycznym działaniem marketingowym. Rozmawiając o wydarzeniu i serialu dokumentalnym, który powstanie na jego podstawie,

byliśmy w stanie wymienić zaledwie kilka firm ze Stanów Zjednoczonych, które zrealizowały podobne działania.” Mówi Katarzyna Dawiskiba, CMO Woodpeckera.

Formuła wydarzenia

Woodpecker Cold Email Camp zakładał, że uczestnicy wydarzenia przyjadą do siedziby firmy na cały tydzień. Tak też się stało. Od 12 do 16 września 2022, przedsiębiorcy z całego świata, pod okiem doświadczonych ekspertów zdobywali **wiedzę dotyczącą cold mailingu** (prospecting, targeting, copywriting, messaging i sending) i **sprzedaży**.

Dokument inspirowany produkcjami Netflixa

Sam event to dopiero początek projektu, którego zwieńczeniem będzie **serial dokumentalny**, realizowany podczas wydarzenia. Znajdą się w nim zarówno fragmenty wykładów ekspertów jak i wypowiedzi uczestników, którzy podczas codziennych wywiadów dzielili się swoimi doświadczeniami, które zebrali budując biznes.

Na początku 2022 roku CEO Woodpeckera, Matt Tarczyński mówił:

“Na Woodpecker Cold Email Camp zaprosimy 5 zespołów z całego świata, które pod okiem ekspertów nauczą się jak sprzedawać lub skalować swoje procesy sprzedażowe. Na podstawie materiału, który nagramy podczas wydarzenia powstanie serial dokumentalny. Zrobimy to po to, aby każdy przedsiębiorca, który pragnie rozwijać swój biznes mógł go obejrzeć i wyciągnąć z niego praktyczną wiedzę, która pomoże w rozwoju własnej firmy.”

Serial dokumentalny zostanie opublikowany na przełomie 2022 i 2023 roku.

Aby dowiedzieć się jak przebiegał event i na bieżąco śledzić informacje związane z produkcją dokumentu, zachęcamy do obserwowania [profilu na Instagramie](#), dedykowanemu projektowi.