

Konkurranseskraft og Vekst

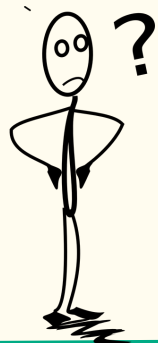
Hvordan bruke data og digitale teknologier for å møte dine kunders behov?



Forvirret av alt snakket om digitalisering? Du er ikke alene!



Mange opplever at barrierene er for store for å komme i gang med digitalt kompetanseløft



For deg som vil komme forbi buzzordene, tilbyr vi et todagers program som hjelper ledere i norske SMBer med

- kundedrevet forretningsutvikling, og til
- å forstå hvordan data og digitale teknologier kan hjelpe deg å realisere nye muligheter



Digitalisering er ikke et mål i seg selv, men et middel til å skape effektive verdiforslag som møter kundenes behov

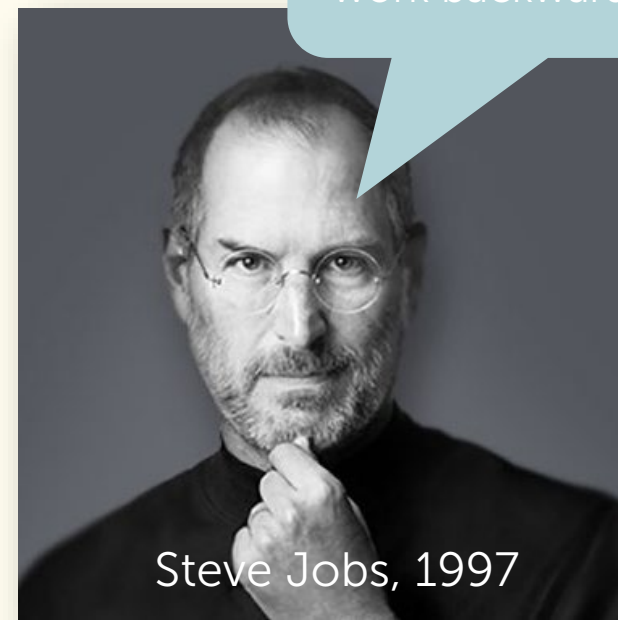
- Mange selskaper opplever at de har et ubenyttet potensiale i å utnytte mulighetene som digitale teknologier gir.
- Det tror vi også!
- Samtidig er det mange selskaper som lykkes, og for selskaper vi tenker på som digitale suksesser, handler det bare om en ting: Hvordan skape mer verdi for kundene?

The Vision of Amazon is to be the earth's most customer centric company



Werner Vogels, CTO Amazon

The customer is always in the room



Steve Jobs, 1997

You have to start with the customer experience and work backwards from there



Konkurranseskraft & Vekst passer for beslutningstakere i etablerte små og mellomstore bedrifter som

- ...er eller vil bli utsatt for global konkurranse og har vilje og evne til å fornye seg
- ...er nysgjerrig på hvordan du kan ta i bruk nye utviklingsmetoder og teknologier for å bedre konkurranseskraft og vekst
- ...ikke nødvendigvis er ekspert på digitale teknologier
- ...ønsker å lære mer om hvordan digitale teknologier kan hjelpe deg til økt kundeverdi
- ...er motiverte til å videreføre arbeidet gjennom et tilpasset program med en av ordningens partnere.



Vi forventer

- ...at du har med deg en aktuell problemstilling fra egen virksomhet og er forberedt på å jobber med denne før, under og etter samlingene
- ...innsatsvilje, et ønske om å dele erfaringer og lære fra andre



Etter endt program sitter du igjen med

- ...en ny forretningside med et klart formulert verdiforslag
- ...økt kunnskap om moderne metoder for kundedrevet forretningsutvikling
- ...økt kunnskap om digitale teknologier og hvordan de kan bidra til forretningsutvikling
- ...eksempler på prosesser i egen virksomhet du bør ta tak i for å være bedre rustet til å utnytte mulighetene digital teknologi gir
- ...et praktisk og effektivt rammeverk for utvikling av produkter og tjenester i egen organisasjon



Likevel vil du nok ikke være...

- ...ferdig med utvikling av ideen din
- ...opplært i alle innovative metoder for forretningsutvikling
- ...ekspert på digitale teknologier



Hva sier tidligere deltakere?

- Overhalla Hus
 - Vi har digitalisering i strategien vår, og på programmet [K&V] fikk vi god innsikt i hvordan vi bør jobbe for å nå målene våre. Nå jobber vi enda tettere med kunden for å skape den beste kundereisen, både internt og eksternt
- Snåsavann
 - Programmet hadde et godt innhold og det var flere detaljer innenfor teknologi og arbeidsformer vi kommer til å innføre i selskapet. Vi fikk også muligheten til oppfølging mellom samlingene noe som var veldig bra
- Ferroglobe Mangan Norge AS
 - Kurset ga oss god innsikt og øvelse i hvilke strategiske vurderinger og prosesser bedriften bør gå igjennom for å lykkes med vår digitaliseringsstrategi!





OMSTILLINGSMOTOR

omstillingsmotor.no