

EG WORKSHOP

# Få en kickstart på den digitale transformasjonen

Vi hjelper dere med å gjennomskue hypen og identifisere uutnyttet forretningspotensial

## En god digital strategi er en forutsetning for å lykkes digitalt

Så hva er bedriftens digitale strategi og hva skal til for å realisere det fulle digitale potensialet?

For virkelig å oppnå digital suksess må dere ta kontroll over og ha innsikt i kundenes opplevelser, bedriftens data og plattformer. Deretter må disse elementene samles til et hele.

Alle organisasjoner bør være i stand til å definere hvilke prioriteringer som gir flest mulig forretningsmuligheter. EG kan hjelpe dere med å utforme disse prioriteringene.

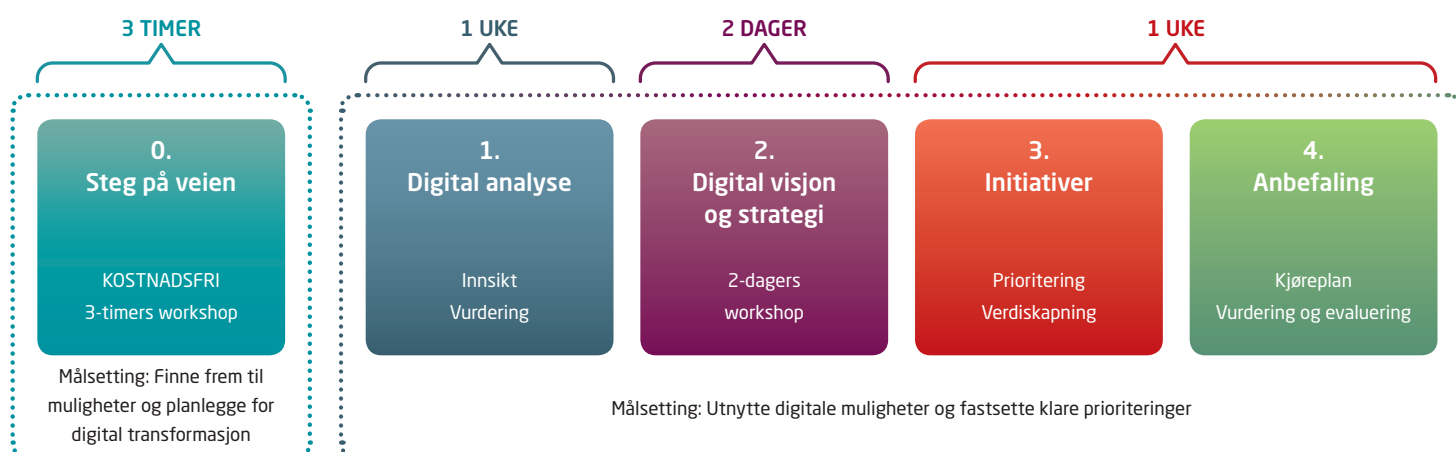
## Fastsett oppnåelige mål som gir reelle resultater for forretningen

Sammen kan vi legge en strategi for digital transformasjon og lage en kjøreplan som bidrar til kommersiell suksess og verdiskaping for dere og kundene deres.

## Vanlige digitale forretningsmuligheter:



## Mer detaljert om prosessen:



### 3-timers workshop

Veiledning og inspirasjon til hvordan de digitale mulighetene i virksomheten kan utnyttes. Vi gir råd om hvordan dere kan komme i gang med en plan for den digitale transformasjonen og gjennomgår de viktigste punktene i en transformasjonskjøreplan.

### Forberedelser til ledelsesworkshops

Kartlegging av bedriftens nåværende virksomhet i digital sammenheng for å avgrense fokusområdet. Vi ser særlig på forretningsmodell, segmenter, kunderelasjoner, verdikjede, flyt (prosesseffektivitet), organisasjonsstruktur, IT-arkitektur, datamodeller og så videre.

### Ledelsesworkshops

**Steg 1: Inspirasjon.**  
Målsetting: Formidle tanker rundt hvordan digitale drivkrefter kan påvirke forretningen.

Emnene omfatter:

- Kundeopplevelse samt å innta et "utenfra-inn"-perspektiv
- Prosesstransformasjoner
- Hvordan man tar bedre beslutninger
- Hvilke forretningsmål dere har.

**Steg 2: Ambisjon.**  
Målsetting: Skape en "digital vinnerstrategi".

Emnene omfatter:

- Hvordan dere skal lykkes
- Hvor dere må være til stede
- Digitale valg
- Hvilke kvalifikasjoner som kreves
- Hvilke ledelsessystemer som kreves
- Hvilke mål dere har.

### Kjøreplan

Bakgrunn for - og prioritering av - mål og hvordan de skal nås:

**Inntektpotensial:**

Gjøre kundeopplevelsen bedre og innta et "utenfra-inn"-perspektiv, generering av leads, håndtering av pipeline, kundelojalitet, merkeverdi og så videre.

**Kostnads- og resultatpotensial:**

Lavere kostnader, bedre resultater, bedre beslutninger og så videre.

### Verdiskapning

Initiativene prioriteres etter potensiell effekt og investeringsbehov.

## Deltakelse og pris:

### EG:

Analyse, organisering av workshops, anbefalinger, strategikutvikling og rapportering

### Kunden:

Forberedelse og deltakelse i workshops

### Pris:

Kontakt EG for et tilbud



Let's go further

## Bestill den første kostnadsfrie 3-timers workshopen med

Managementkonsulent, Thomas Munksgaard (+45 2085 9329/tmunk@eg.dk) og

Forretningskonsulent i Customer Experience & Innovation, Nina Langkilde (+45 5360 3400/nilan@eg.dk).