

Webinaari: ke 11.2. klo 10-12

Digistrategian johtaminen

Kasvu ei synny työkaluista – vaan tavasta johtaa

Miten digimyyntistä tehdään aidosti liiketoimintaa kasvattava voima? Tässä webinaarissa pureudutaan digistrategiaan, osaamiseen, organisoitumiseen ja kulttuuriin yritysjohton näkökulmasta. Luvassa on konkreettisia oppeja mm. siitä, miten digimyynti on skaalattu 7 prosentista 65 prosenttiin liikevaihdosta – ja mitä se vaatii ihmisiltä, rakenteilta ja johtamiselta. Päivä luo selkeän viitekehyksen, jonka varaan digimyyntin kehittäminen kannattaa rakentaa.

10.00 Tervetuliaissanat

10.05 Strategiana asiakaskokemus – miten B2B-yritys voi rakentaa pysyvää kilpailuetua digitalisaation pyörteissä?

Hannu Saarijärvi, professori, Tampereen Yliopisto

10.30 Digitalisaatio strategian johtaminen – tuloksena digimyyntin 10X

Elina Björklund, hallituksen puheenjohtaja, Reima Group

11.00 Digistrategian suunnittelu ja jalkautus – työkalut, osaamistarpeet, resursointi

Juha Kitinmäki, Head of Digital Commerce, Broman Group

11.30 Kiinan vierailun opit – mittapuu muutokselle ja tekemiselle

Mirva Sandström, Digitaalisen kaupan johtaja, Digital Commerce Finland

11.50 Katsaus Digimyyntin Akatemian tuleviin tapahtumiin

