



## Data Driven Marketing

### Få mere ud af dine marketingkroner - optimer brugen af virksomhedens kundedata

For dig der vil lære, hvordan du kan optimere og drage fordel af virksomhedens kundedata. Du bliver bevidst om, hvordan du kan øge indtjeningen markant ved at indfri potentialet i virksomhedens viden om kunderne - målrettet i form af direkte markedsføring eller dialog med kunden.

#### Målgruppe

Et kursus, der er målrettet dig, der har ønske om at implementere Data Driven Marketing eller har været i gang i kortere eller længere tid uden at få det fulde udbytte.

Du kan være den hovedansvarlige for virksomhedens Data Driven Marketing arbejde, ansvarlig for systemindkøb og vedligehold eller arbejde med opgaverne i praksis til daglig. Hvis du arbejder på bureau, savner du måske inspiration eller indsigt, i hvordan andre arbejder med Data Driven Marketing.

#### Det får du ud af kurset

Indsigt i effektiv strategi for Data Driven Marketing, konkrete værktøjer og ikke mindst muligheden for at arbejde med værktøjerne og afprøve dine egne ideer.

Du får en grundlæggende forståelse for begreber og værktøjer og en grundig introduktion til, hvad det kræver at arbejde med Data Driven Marketing.

Du får afklaret, hvor du mest effektivt kan optimere og vedligeholde dit eget arbejde, samt hvordan virksomheden kan optimere sine investeringer i Data Driven Marketing.

#### Indhold

Vi begynder med at sætte rammen, afklarer potentialet og vilje til Data Driven Marketing, forholder os til den enkeltes udfordringer og går så i dybden ...

Lærende

Involverende

Værdiskabende

## Dag 1 & 2

### **Begrebsafklaring, parathed og vilje**

- Introduktion til Data Driven Marketing
- Afklaring af potentiale, parathed og ressourcer i organisation
- Data Driven Marketing – checkliste

### **Mål og strategi**

- Data Driven Marketing som virksomhedsstrategi
- Fra mål til udvikling af strategi
- Fra strategi til taktisk og operationelt niveau

### **Nye og eksisterende medier**

- Traditionelle Data Driven Marketing medier – eksisterende og nye muligheder samt optimering
- De nye Data Driven Marketing medier - hvordan virker de, og hvordan bruger du dem bedst

### **Juridiske aspekter i relation til data og markedsføring**

- Love, etiske retningslinjer og dos and donts
- Markedsføringsloven
- Dataloven

## Dag 3 & 4

### **Kundelivscyklus fra akkvisition til afvikling**

- Kundelivscyklus
  - Hvervning
  - Kundetilfredshed
  - Loyalitet
  - Mersalg, opsalg og krydssalg
  - Early warning – *opdag det før kunden falder fra*
  - Win back – *vind de tabte kunder tilbage*
  - Afvikling

### **Datahåndtering**

- Dataindsamling
- Databehandling
- Databerigelse

### **Return On Investment**

- Effektiv udformning, kreativt og strategisk
- Test og evaluering
- Lønsomhed

### **Forløb**

2 x 2 dage fordelt over 7 uger. Et forløb, hvor du møder de samme medkursister og den samme kursusleder. En facilitator, der binder indlæg og øvelser sammen og sikrer, at alle involveres samt får konkret og anvendelig læring med hjem. Både på kursusdagene og i perioderne mellem kursusdagene er du meget velkommen til at kontakte underviserne og stille uddybende spørgsmål.

### **Kursusform – Læring gennem involvering™**

Du bliver præsenteret for relevante cases, brugbare værktøjer og modeller, som du umiddelbart får mulighed for at træne på kurset. En involvering, der efter kurset, gør dig i stand til at bruge denne viden i din dagligdag.

Læringsformen giver inspiration og øget kompetence. Vi leverer "stof til eftertanke" og sørger for, at der også er tid til refleksion.

### **Lærerkræfter**

Underviserne er særdeles kompetente formidlere, der er trænet i at involvere kursisterne. Alle underviserne tager udgangspunkt i udfordringer fra deres hverdag og præsenterer de bedste cases på kurset. Det sikrer, at teorien på en forståelig måde bliver omsat til brugbar viden i din dagligdag.

### **Det praktiske**

Kursusforløb: 2 x 2 dage (med internat)

Prisen er kr. 14.500 + moms, og den inkluderer:

- 4 dage, hvoraf de 2 af dagene også har undervisning om aftenen
- 2 overnatninger
- Fuld forplejning
- Max. 16 deltagere
- Kursusmateriale og Logbog
- Involverende læring med træning og feedback til den enkelte

Kurset holdes i Storkøbenhavn

Har du spørgsmål til kurset eller indholdet, er du meget velkommen til at kontakte Morten Gjøøl på telefon 40 17 04 98.

### **Tilmelding**

Du kan tilmelde dig på [www.movingbusiness.dk](http://www.movingbusiness.dk) eller sende en mail til [mail@movingbusiness.dk](mailto:mail@movingbusiness.dk).

Når du har tilmeldt dig, får du en bekræftelse på din tilmelding og en faktura. Afmelding er vederlagsfri indtil 4 uger før kursusstart. Afmeldes der senere end 4 uger før kursusstart, betales hele beløbet, men du er velkommen til at sende en kollega i stedet.

MovingBusiness er et konsulenthus, der udbyder kurser, netværk og konsulentytelser med fokus på forretningsudvikling. Vi er et stærkt hold bestående af kompetente formidlere, der alle har viden forankret i dagligdagens udfordringer. Vi brænder for at levere relevante og anvendelige løsninger.