

Kan CRM accelerere digital transformation?

25. oktober - Microsoft, Lyngby

08:30 - 09:00	Morgenmad og registrering
09:00 - 09:00	Introduktion Marc Taarup, CRM KAM, MicroPartner A/S
09:05 - 09:40	Digital Transformation set i et Microsoft perspektiv Nana Bule, CMO, Microsoft Danmark
09:45 - 10:25	Digital Transformation; hvordan går man til opgaven i en B2B-virksomhed Søren Bronnée Sørensen, partner, Devoteam
10:30 - 10:45	Pause
10:45 - 11:25	Digital transformation af globale salgsteams Bo Bugge, CIO, Norican Group
11:30 - 11:55	Hvorfor kan netop Microsoft Dynamics CRM drive digital transformation Allen Cambell, forretningskonsulent, MicroPartner A/S
12:00 - 12:00	Opsummering efterfulgt af sandwich og networking

08:30 - 09:00: Morgenmad og registrering

09:00 - 09:00: Introduktion



Marc Taarup
CRM KAM
MicroPartner A/S / Partner

Kort præsentation af programmet for i dag samt det praktiske.

09:05 - 09:40: Digital Transformation set i et Microsoft perspektiv



Nana Bule
CMO
Microsoft Danmark / Partner

I fremtiden bør alle virksomheder og organisationer tænke og agere som digitale virksomheder, så teknologien udnyttes til at skabe nye forretningsmuligheder. Spørgsmålene er mange - hvad er digital transformation helt konkret, hvordan prioriterer man de forskellige områder i forløbet og hvor lang er rejsen?

Hør Nana Bule tale ind til de nyere trends inden for fænomenet samt eksemplificere hvordan Microsoft har hjulpet og hjælper kunder fra hele verden på deres vej mod digital transformation.

09:45 - 10:25: Digital Transformation; hvordan går man til opgaven i en B2B-virksomhed



Søren Bronnée Sørensen
partner
Devoteam / Partner

Digitalisering er ikke noget nyt. I de sidste 30 år har det været et stort fokus på at digitalisere virksomhedens processer - ofte gennem implementering af forretningssystemer indenfor ERP, o.l. Og hovedfokus i denne digitalisering har været effektivisering og minimering af omkostninger. Men digitalisering i 2016 har et helt fokus og handler om meget andet end processer. Her er fokus på virksomhedens værdiskabelse overfor sine kunder. Det kræver en helt ny tilgang til digitalisering end tidligere - og det kræver nogle helt andre kompetencer. Og det kræver en helt anden tilgang til CRM - både som disciplin og som system.

Søren er partner i Devoteam - og arbejder med digitalisering af virksomhedens forretningsmodel. I sit indlæg vil Søren vise, hvordan man som virksomhed i 2016 kan arbejde med at øge værdiskabelsen overfor virksomhedens kunder gennem digitalisering. Og som ekstra gevinst kommer der en brugbar definition på begrebet "disruption".

10:30 - 10:45: Pause

10:45 - 11:25: Digital transformation af globale salgsteams



Bo Bugge
CIO
Norican Group / Partner

Bo giver dig et eksempel på, hvordan CRM har været starter for digital transformation hos en stor dansk international virksomhed. For DISA/Norican Group var der et stort behov for at styrke salgsmedarbejderne i deres daglige arbejde og optimere processer for at have overblik over pipeline, drift og kundefastholdelse. Microsoft Dynamics CRM medvirkede altså til en digital transformation af de globale salgsteams.

11:30 - 11:55: Hvorfor kan netop Microsoft Dynamics CRM drive digital transformation



Allen Cambell
forretningskonsulent
MicroPartner A/S / Partner

I Allen Campbells indlæg vil han belyse hvordan MicroPartner i dag går til et CRM projekt - hvordan MicroPartner bygger fundamentet for en CRM livscyklus, hvordan der arbejdes med kundeinvolvering og ikke mindst, hvordan der forventningsafstemmes.

Herudover vil Allen Campbell tale ind til produktet, for Microsoft CRM har udviklet sig markant og udvikler sig forsat i stigende tempo.

12:00 - 12:00: Opsummering efterfulgt af sandwich og networking