

GET THE PICTURE

kunder

adfærd

data

BIG DATA. DIN FREMTID

Hvis du ikke forholder dig til big data, vil dine kunder straffe dig. De forventer, at du agerer på det, du burde vide. Og gør du ikke, ser forbrugerne det som rent idioti. Samtidig er der enorme muligheder, når du tager data alvorligt. Du kan få større del af værdikæden. Og du kan få dine kunder til at have den adfærd, du ønsker. Vær med den 23. april, når vi sammen med Fynsk Erhverv blænder op for en dag, der kan forandre din forretning for altid.

**TID: Den 23. april kl. 15.00 - 16.45 STED: Fynsk Erhverv
Albani Torv 4 5000 Odense C
Afterparty fra kl. 17.00**

TILMELD DIG HER



FORSKER HANS EIBE SØRENSEN, CBS

BIG DATA KAN BLIVE BIG BUSINESS. MEN HVORDAN?

Hans Eibe vil give dig en simpel model til at forstå den modningsfase, som virksomheder typisk gennemlever i brugen af Big Data. Han vil også give dig indblik i, hvilke kompetencer din virksomhed skal have for at høste guld i Big Data. Og du får indblik i to praktiske cases - bl.a. historien om en rottefænger, som byggede datafangst i sine produkter og dermed skabte en virksomhed, der blev solgt for et trecifret millionbeløb.



HENRIK DRESBØLL



KIM GØRLITZ

TID, DATA OG ADFÆRD

Timing er afgørende i forhold til at påvirke dit marked og opnå ønsket adfærd hos dine kunder. Men ofte overser vi potentialet i timing i forhold til kundens HVOR & HVORNÅR. Oplægget giver dig indsigt i fx moments of power, og hvordan timing kan indgå som et aktiv i analysen af data med henblik på at øge konvertering og forudsige dine kunders næste behov. I dit hvor og hvornår ligger dit guld.

FRA FÅ TIL STORE DATA

Hvor få data skal du høste for at kunne optimere din kundekontakt ud fra Big Data? Hvordan kan du bygge Machine Learning ind i dit kommunikationskredsløb for dermed at blive mere relevant, involverende og bedre sælgende? Det får du en ide til med dette oplæg, som giver dig indsigter, du kan bruge i morgen. Til alt fra at komme tættere på dine kunder og deres behov til, hvordan du kan opbygge en personificeret kommunikation – selv med meget store kundedatabaser.



KAN MAN KØBE EN LANDSBYS NAVNE FOR EN GRIS?

Under temaet Get The Picture vil Hornsleth tage dig med ind i hans forunderlige verden. Hvad er fx en social skulptur? Hvordan kan medieomtale, reaktioner på sociale medier og andet støj på nettet blive til kunst? Er det et kunstværk at lade fattige landsbyboere fra Afrika tage navnet Hornsleth i bytte for en gris eller en ged?

TILMELD DIG HER

Vi håber, du har lyst til at være med.

RED INK MOURET. WELEARN