

Frukost-
föreläsning

13/2

Så skapar
du hållbara
kund-
relationer!

Kundresan

Hur följer man kundens interaktioner med det egna företaget?

Föreläsningen handlar om att förstå vad kundresan är, hur man arbetar med kundresor och hur resultatet kan användas.

Kundinsikter är förutsättningen för att erbjuda kunden en bra interaktion med företaget. En bra kundresa är resultatet av ett systematiskt och väl genomtänkt arbete och berör så gott som alla delar av företaget. Ju mer kunskap du har om hur din kund upplever de olika stegen i sin kundresa, desto bättre kommer det gå att leverera en bra kundupplevelse.

Konsumenter, kunder och företag – alla vinner på att fokus på kundresor ökar. Dessutom är det lönsamt!

Datum: Torsdag 13 februari

Kl: 07.30 Frukost, kl: 08.00-09.00 Föreläsning.

Plats: Scandic Infra City, lokal Foxtrot, Kanalvägen 10, Upplands Väsby

Anmälan: www.trippus.net/anmalankundresan

För medlemmar i Väsby Promotion. **Begränsat antal platser.**

Utän kostnad, men vid no-show debiteras 150 kr. Anmäl dig senast 11 februari.

Om Margareta Boström

Margareta Boström är expert inom konsumentbeteende och arbetar som affärsutvecklare och insikts-ansvarig på Jula. Hon har en bakgrund inom projektledning, butikskommunikation och marknadsföring både inom detaljhandeln, den akademiska världen och it-branschen. Med två böcker skrivna inom området och en tredje på gång har hon många tankar att dela med sig av.

Föreläsare:
Margareta Boström



Varmt välkommen!



Väsby Promotion
Kanalvägen 10 C, 3 tr
194 61 Upplands Väsby

08-590 327 00
Info@vasbypromotion.se
www.vasbypromotion.se



VÄSBY
PROMOTION
Samverkan för tillväxt