

Mire jó?

- A digitális értékesítés fejlesztési lehetőségeinek felmérése
- Lelassult vagy megrekedt növekedés beindítása
- Digitális kereskedelmi üzletág fejlesztése
- Digitális beruházások megtérülésének javítása
- Megtalálni azokat a fejlesztéseket, melyek valóban az üzletág érdekeit szolgálják



Lépései

- 1) Vezetői konzultációk
- 2) Üzleti esetek feltárása
- 3) Közös munkacsoport kialakítása
- 4) Csoportos analízis workshopokon
- 5) Impact-effort matrix létrehozása
- 6) Üzleti követelmények kidolgozása
- 7) Digitális fejlesztési akcióterv
- 8) Támogatási szakasz