

# Strategic Customer Analytics

– Advisory & Utbildningsmoduler för organisationer –



Flera företag har idag tillgång till mer kunddata än någonsin tidigare - men få lyckas omsätta den i bättre affärsbeslut.

Trots stora investeringar i analys och AI är utmaningen ofta densamma: vilka beslut ska vi fatta - och hur ska data faktiskt användas för att förbättra dem?

Vi har utvecklat och undervisat kursen Strategic Customer Analytics vid Vasa universitet, Finlands näst största handelshögskola, med fokus på just detta: hur företag kan förstå kundvärde, prioritera rätt initiativ och fatta bättre beslut under osäkerhet. Oss veterligen är kursen med sin inriktning första av sitt slag i Norden.

Nu erbjuder vi utvalda delar av detta som företagsanpassade workshops, rådgivning och kursmoduler – för organisationer som vill gå från rapportering till faktiska, kommersiella beslut baserade på kunddata.

## Organisationsanpassad workshop

Strategic Customer Analytics i er organisation

Varje workshop anpassas efter er verksamhet, era data och era beslut.

Fokus (exempel)

- Var skapas kundvärde och var går det förlorat?
- Hur bör ni balansera acquisition, retention och expansion?
- Vilka beslut behöver bättre analysstöd?

Resultat

- Tydligare bild av er kundbas
- Bättre beslutsramverk
- Konkreta prioriteringar framåt

Format

Halvdag eller heldag

Ledning, CRM, marketing och analytics

Halvdag: från 22 000 SEK

Heldag: från 32 000 SEK

## Strategisk rådgivning (löpande eller paket)

Upplägget anpassas efter er organisation, era prioriteringar och era utmaningar.

Fokus (exempel)

- Prioritering av initiativ inom acquisition, retention och CRM
- Tolkning av analys och beslutsunderlag
- Utformning av experiment och utvärdering av effekt
- Stöd i strategiska och operativa beslut

Resultat

- Bättre beslutsförmåga i organisationen
- Tydligare prioriteringar och riktning
- Ökad effekt av analys och CRM-arbete

Format

t.ex. 3–8 sessioner (t.ex. 60–90 min/session) eller löpande samarbete med nyckelpersoner inom CRM, marketing, analytics eller ledning

Från 5 000 SEK per session

## Modulserie (intern utbildning)

Modulerna baserar sig på vår universitetskurs Strategic Customer Analytics. Programmet kan anpassas efter er organisation, era data och era prioriteringar. Moduler kan även väljas separat.

Fokus (exempel)

- Modul 1: Från data till beslut (Decision-Driven Analytics)
- Modul 2: Förstå och analysera kundbasen (Customer-Base Audit)
- Modul 3: Prioritera med kundvärde (CLV & predictive)
- Modul 4: Testa vad som faktiskt driver effekt (experiments and causal inference)

Resultat

- Gemensamt språk mellan affär och analys
- Starkare intern beslutsförmåga
- Bättre användning av kunddata i praktiken

Format

Kursmoduler för personal inom CRM, marketing och analytics.

Från 17 000 SEK per modul



*“Vi diskuterar gärna hur detta kan tillämpas i er organisation. Hör av er så tar vi ett kort samtal kring relevans och upplägg.”*

- Niklas Kurki, Founding Partner, Lead Behavioral Scientist, University Lecturer