

# Voor wie is de masterclass Digitale Strategie?

De masterclass Digitale Strategie is voor iedereen die (mede-) verantwoordelijk is voor het opstellen van de e-commerce strategie in de organisatie.

Gedurende de masterclass werkt u aan uw eigen strategie en executie. Geen theoretische cases, maar een pragmatische aanpak en directe toegevoegde waarde voor u en uw organisatie. Na de masterclass gaat u naar huis met nieuwe kennis, inzichten en een uitgewerkte strategie die u direct in executie kunt brengen.

# U volgt acht workshops voor een complete digitale strategie



# De workshops

## Workshop ①: ontwikkel het strategisch fundament voor uw organisatie

Leer kritisch kijken of uw organisatiestrategie helder, compleet en voldoende onderscheidend is voor een digitale doorvertaling.

Aan de hand van verschillende bewezen modellen en methodes toetsen we de organisatiestrategie en brengen we het ultieme doel in kaart. Doordat u spart met een digitaal strateeg voert u ook direct verbeteringen door.

## Workshop ②: leer uw meest waardevolle klanten kennen

U leert hoe u de customer lifetime value van uw klanten berekent zodat u uw strategie richt op de meest potentievolle doelgroepen.

Daarnaast leert u hoe u waardevolle psychografische en demografische informatie achterhaalt en toevoegt voor de creatie van een strategische persona.

## Workshop ③: breng uw online merkidentiteit in kaart

Met behulp van een creatief strateeg brengt u uw merkidentiteit in kaart. Samen vertaalt u kernwaarden naar merkwaarden en merkbeloften.

Uw merkidentiteit wordt gebruikt om te zorgen dat u met behulp van uw strategie niet alleen uw businessdoelstellingen behaalt, maar ook structureel bouwt aan een sterker merk.

## Workshop ④: achterhaal kansen en uitdagingen in de klantreis

Klantbehoeften vervullen met behulp van content en kanalen en KPI's bepalen en meetbaar maken, leert u in deze workshop. Hierdoor kunt u uw marketingmix structureel datagedreven optimaliseren.

Onder begeleiding van een klantreisexpert leert u hoe u verschillende bronnen kunt inzetten om de belangrijkste strategische prioriteiten in de klantreis te kunnen bepalen.

### Workshop 5: strategische oplossingen formuleren

Aan de hand van verschillende technieken leert u om oplossingen te formuleren voor de grootste uitdagingen en kansen in de klantreis.

Samen met een strateeg gaat u op zoek naar oplossingen die het meeste waarde toevoegen voor uw organisatie en uw meest waardevolle doelgroep.

### Workshop 6: strategische opties evalueren

Aan de hand van een evaluatiemodel leert u hoe u de strategische opties kunt evalueren op toegevoegde waarde, impact op de organisatie en IT-infrastructuur, en de acceptatie van stakeholders.

Een strateeg en technisch consultant helpen u om de impact op processen, capaciteit en competenties in kaart te brengen, rekening houdend met uw legacy van systemen.

### Workshop 7: strategische opties selecteren en implementeren

U leert verschillende methodes en technieken om strategische initiatieven te selecteren de juiste prioriteiten te bepalen voor een gebalanceerd strategisch portfolio.

Daarnaast stelt u een high-level executieplan op zodat u zorgt dat uw strategische roadmap ook daadwerkelijk wordt uitgevoerd.

### Workshop 8: meet en optimaliseer uw strategische roadmap

Met input van een digitaal strateeg werkt u een strategisch meetplan uit voor uw organisatie waarmee u de klantreis en strategische roadmap structureel kunt verbeteren.

U leert kwalitatieve en kwantitatieve meetmethodes, waardoor u de impact van uw strategie meetbaar maakt. Daarnaast leert u hoe u op basis van deze analyses de strategie bijstuurt.

# Deze specialisten helpen u bij het opzetten van uw strategie\*



---

Sander Berlinski  
Digitaal Strategie



---

Iris Kamerling  
Online Marketing Strategie



---

Jim Abbring  
Creatief Strategie



---

Sander Lems  
Online Marketing Strategie



---

Gerwin Koppelaar  
E-commerce Consultant



---

Siebren van Bruggen  
Team Lead Marketing Intelligence

# Praktische informatie

## Tijd en locatie

De masterclass bestaat uit vier bijeenkomsten met ieder twee workshops. Iedere bijeenkomst is van 09:30 tot 14:30 uur inclusief een netwerklunch. De masterclass vindt plaats in de van Nelle Fabriek in Rotterdam.

## Kosten

De kosten inclusief materiaal en netwerklunch bedragen €2995,- per persoon. De masterclass heeft een maximum van 6 deelnemers.

## Data

Kijk voor de meest actuele startdata van de masterclass op <https://www.ism.nl/omnichannel-strategie/masterclass-digitale-strategie/>

## Informatie en aanmelding:

Meld u aan voor de masterclass digitale strategie en de in-house masterclass via het inschrijfformulier op [ism.nl/strategie](https://www.ism.nl/strategie).

Voor vragen of aanvullende informatie neem dan contact op met:

**Frank Damshuiser, Sales & Marketing Manager**

[f.damshuiser@ism.nl](mailto:f.damshuiser@ism.nl) | 010 - 243 60 81

# ism@company

we maximize your e-commerce success

