



David Ståhlberg

Den digitala transformationen

David Ståhlberg lyckas förenkla och konkretisera hur vi ska förhålla oss till det abstrakta begreppet digital transformation. Med sin bakgrund på Google, Procter & Gamble och flera start-ups rör sig David inom områdena försäljning, marknad och affärsutveckling. 2016 gav han, tillsammans med Johan Eriksson, ut den hyllade boken Marketing Goes Digital. I föreläsningen ifrågasätter han fenomenet "HIPPO" som står för The Highest Paid Person's Opinion, som lägger en våt filt på företagets innovationsförmåga och engagemang. David påvisar även att det blir viktigare med ett kontinuerligt lärande och han ger enkla och bra tips om hur det kan ske med okonventionella, men effektiva metoder. Framförallt avdramatiseras begreppet digitalisering och David gör ämnet tillgängligt med kundvärdet som utgångspunkt snarare än tekniken.

Målet med föreläsningen

- Den digitala kundresan
- Digital innovation
- Lärande som konkurrensmedel

Insikt - Coachande frågor

1. Vad kan du utveckla som de flesta av dina kunder värdesätter?
2. Hur viktigt tror du att kontinuerligt lärande är för dig? Hur ska du hantera ditt lärande?
3. Vilka mentorer skulle du kunna kontakta redan nu?