How to become a CX champion?

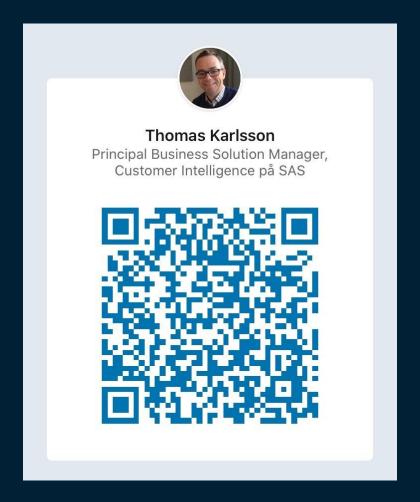
MIT SMR Connections CX Survey Research Findings

Thomas Karlsson



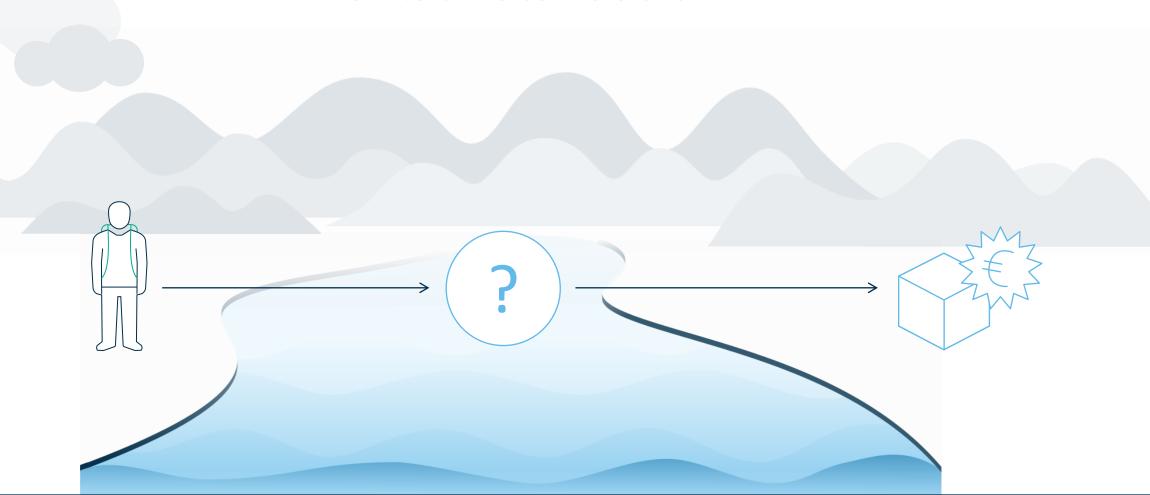
Thomas Karlsson

- Nordic CX Specialist, SAS Institute
- 20+ yrs experience of Analytic CRM and Marketing
- Cross industry



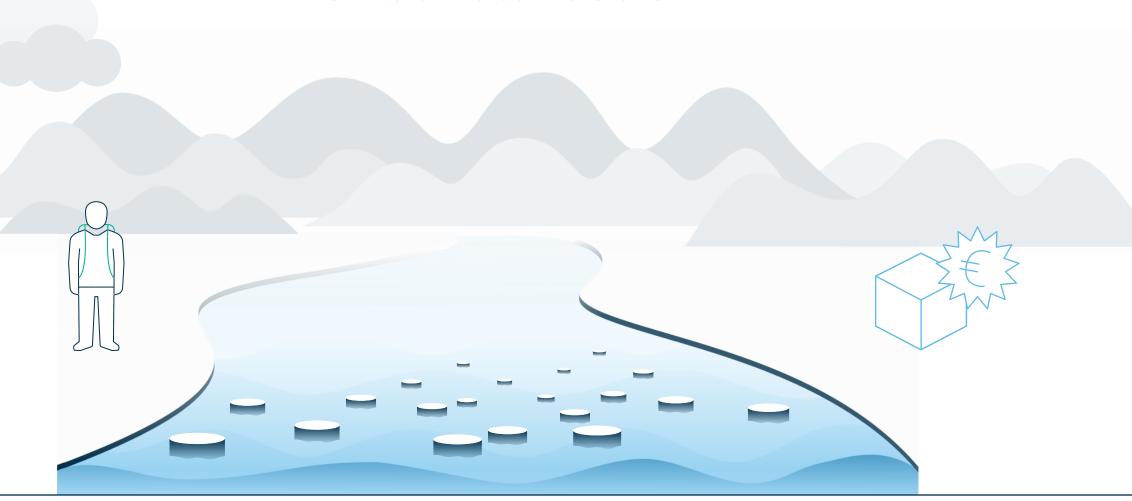


How to drive conversions?



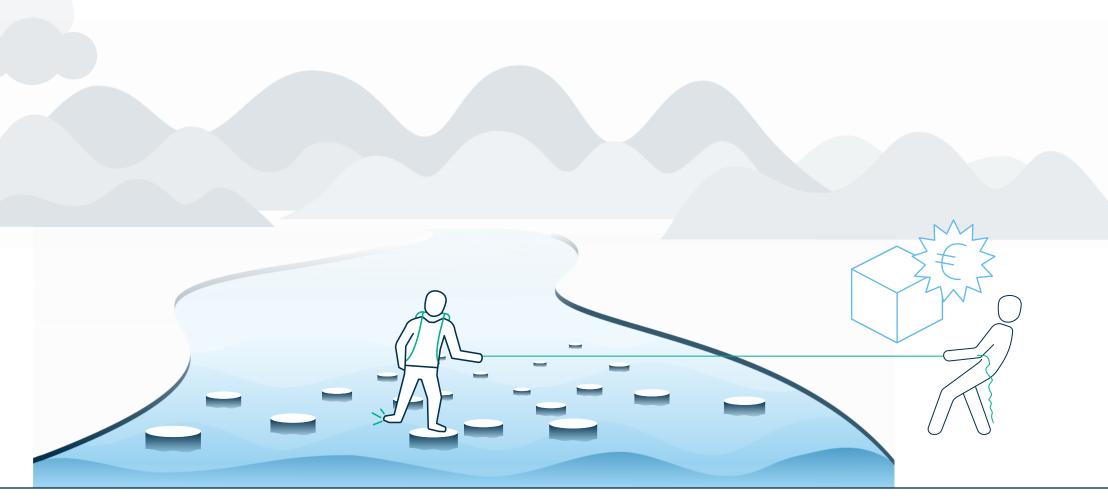


How to drive conversions?



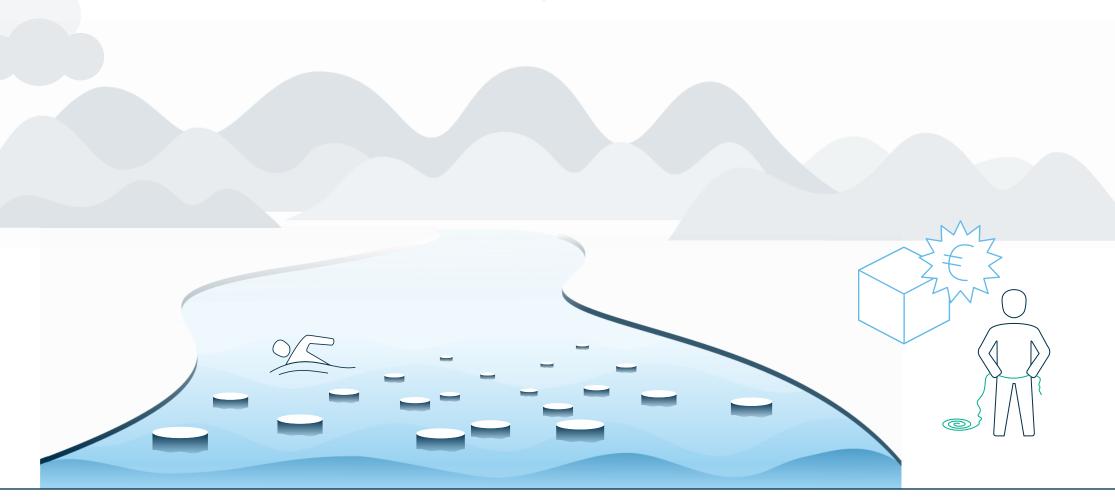


Force customers to buy...



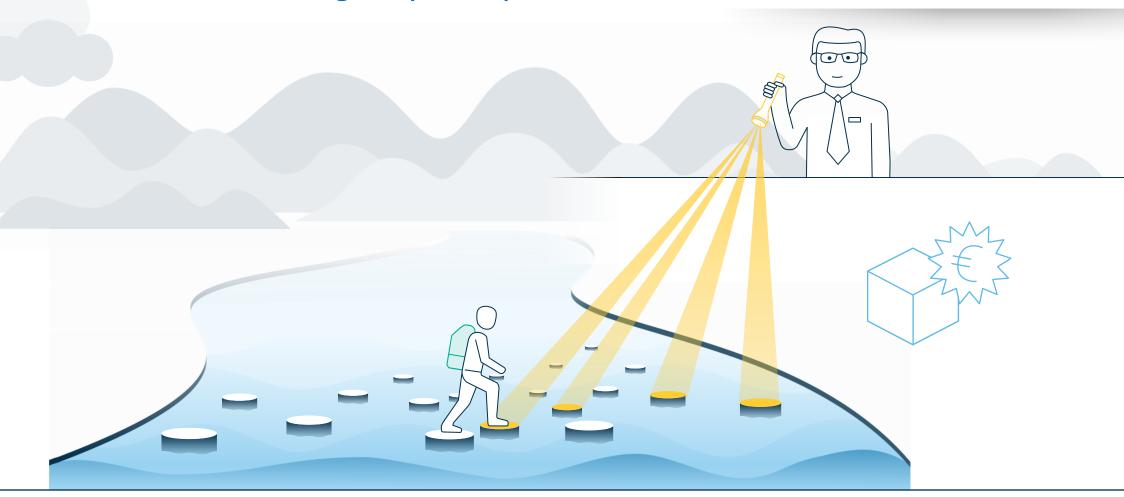


... and lose the game?





Better gently lead your customers.





Why does it look like this?





About the report



- MIT Sloan Management Review conducted a survey on behalf of SAS Institute in late 2021 interviewing 2700 companies accross the world and across industries to identify CX trends and best practices.
- 72 % of the respondents have strong expectations for the ROI on the investments in key customer experience (CX) technologies within 2 years.
- Only 15% of organizations surveyed say they are significantly outperforming their competitors in terms of CX quality and ROI on investments. We call these companies CX Champions.



The Two Goals of Digital Transformation



Improve the Customer Experience (CX)



Increase Operational Efficiencies



What CX Champions Do

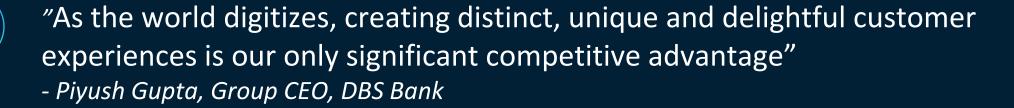


Elevate CX strategy to the level of digital transformation strategy.





DBS Bank



"Benchmark yourself against your customers expectations"

Being RED – Respectful, Easy to Deal With and Dependable is how they deliver seamless and unique customer service standards



What CX Champions Do



Elevate CX strategy to the level of digital transformation strategy.



Use sophisticated analytics to push towards Al excellence.





Telenor Norway

Dagens industri

TART

RS MARKN

BEVAKNING

LEDAKE

DI IA JORR

Innehåll från SAS Institute

ANNONS

Data är den största tillgången: Nyfikna medarbetare skapar bättre resultat

Publicerad: 20 april 2022, 13:03 Uppdaterad: 25 april 2022, 15:11



På Telenor är framgångsreceptet att fatta snabba och korrekta beslut – både som kund och anställd. Den viktigaste ingrediensen är data – och den måste vara tillgänglig och begriplig för hela organisationen.

"Data is the biggest asset: Curious employees create better results"

"The data must be accessible and comprehensible to the whole organization."

"It's better to make several micro decisions than to make large ones"

What CX Champions Do



Elevate CX strategy to the level of digital transformation strategy.



Use sophisticated analytics to push towards Al excellence.



Make CX a mainstay of organizational operations.





CVS Health



Empower the organization to succeed

- Give Frontline Teams data and mandate.
- Align around customer centricity
- Learn, Get better, Innovate



"Our consumers are telling their experience within their experience"

- Use customer feedback to drive action
- Focused on 1st party data.
- Surveys and social media is outdated.



What Makes for a Great Customer Experience?







People

Empower cross-functional and decentralized teams.

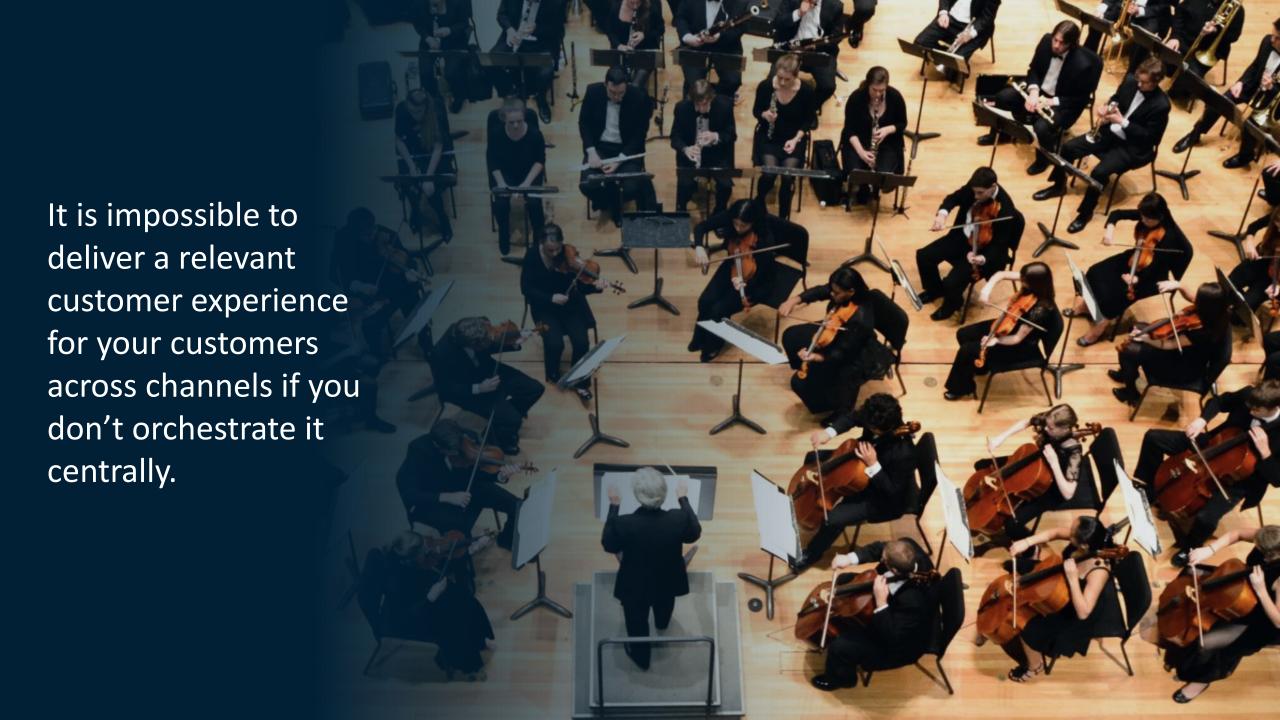
Process

Analyze throughout the CX process.

Technology

Implement data ethics plans to enable digital trust.





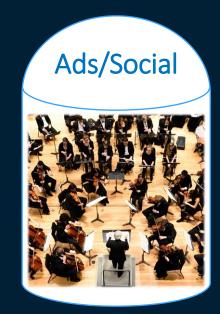
THE REALITY IS A CONFUSED CUSTOMER EXPERIENCE













Every channel has its own orchestration, data, content, agenda and integrations. IT can't keep up with integrations and data movement to all different SaaS tools

For A Winning CX Strategy...



Make CX integral to overall digital and corporate strategy.



Improve the analytics and Al game.



Empower teams to achieve speed and harness creativity.



Avoid "random acts of technology."



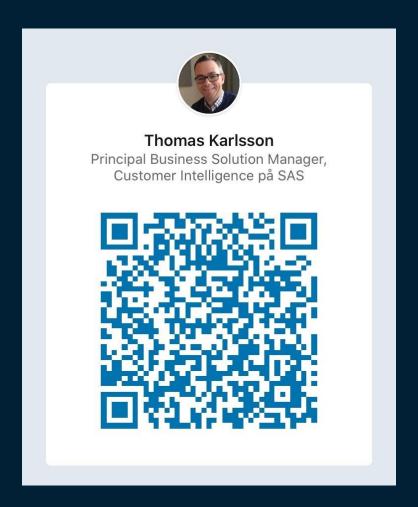
Thank you!

 For additional information, download full report:

MIT SMR: Delivering Experiences That Win Business and Build Loyalty:
CX Champions Share their Secrets

Link to on-demand seminar:

https://www.sas.com/en_us/webinars/data-to-deliver-cx.html





Appendix

sas.com



CX Champions

- DBS (<u>link</u>)
- CVS Health (<u>link</u>)
- Telenor (<u>link</u>)
- S-Bank (<u>link</u>)
- Barilla (link)
- Ulta Beauty (<u>link</u>)
- Viking (former Office Depot) (<u>link</u>)

Dagens industri start bö

MARKNADSNY

KNINGAR LEI

E DITV

TV JOE





Innehåll från SAS Institute

ANNON

S-Bank har Finlands mest nöjda bankkunder: "Data och nyfikenhet avgörande för alla våra beslut"

Publicerad: 24 november 2021, 13:43 Uppdaterad: 8 februari 2022, 09:42



I över tio år har finländska S-Bank konsekvent och strategiskt arbetat med att samla och dra nytta av sin data. I dag har banken nästan halva Finlands befolkning som kunder – och olika undersökningar visar att man även har landets nöjdaste bankkunder. Enligt Johanna Makkonen, senioranalytiker på S-Bank, är det framför allt förmågan att omvandla det svåra till det enkla som ligger bakom framgången.

Öka produktiviteten och innovationen med hjälp av data – läs mer

S-Bank har fått utmärkelser för "Finlands nöjdaste bankkunder" av bankjämförelsetjänsten Sortter Oy och "det mest innovativa företaget i den finländska finanssektorn" från handelshögskolan Hanken.

S-Bank är del av den större kooperativa organisationen, S-Gruppen. Trots att S-bank är en jämförelsevis ung organisation, har banken aktivt arbetat med vad som har varit nyckeln till framgången: data.

Teknikfundamentet skapar möjligheter

Många företag har ett stort fokus på att bli mer datadrivna. Men innan man nå ett affektivt sätt kan hörja dra nytta av all data måsta de underliggande.