



Norwegian; ambisjoner og strategi i det globale marked

Frokostseminar på TravelMatch 2019

Norwegian, med sitt navn og sin internasjonale strategi, bidratt til å markere Norge også i utlandet. Selskapet åpner stadig nye ruter og nye baser, og Norge er bare en del av den globale satsingen. Likevel er Norge et viktig marked for Norwegian, og Norwegian er viktig for det norske markedet.

På dette frokostseminaret vil **Lars Sande**, SVP Sales & Distribution i Norwegian, gi oss et innblikk i hvordan selskapet tenker og hvilke planer man har for fremtiden.

Sentral spørsmål vil kunne være:

- Ambisjoner i det globale markedet?
- Basestrategi i ulike deler av verden?
- Vurdering av konkurransesituasjonen?
- Viktige trender blant de reisende?
- Hvordan takle miljøutfordringene?
- Kriterier for nye ruter?
- Fremtidige markeder?
- Myndighetenes rammer?
- Drivstoff og personalkostnader?
- Internasjonale utfordringer?
- Logistikk og rutenett?
- Samarbeid med reisebransjen?

Dette er stedet å være om du vil få bedre innsikt i hva en ekspansjon i et internasjonalt marked krever og hvilke strategiske elementer som er viktige å forholde seg til!

- **Tid: Torsdag 24. januar 2019 kl. 08.00.**
- **Sted: Oslo Kongressenter – Forum.**

NB: Deltagelse på seminaret er gratis for alle som deltar på TravelMatch. For andre, er det en deltageravgift på kr 250 (faktureres).

Påmelding:

Du kan melde deg på gjennom www.travelmatch.no dersom du deltar på dette arrangementet og registrer deg som kjøper eller media.

Andre kan melde seg på ved å sende en mail til arne@asbconsult.no