

I VÆKSTHUS HOVEDSTADSREGIONEN får du individuel rådgivning om forretningsudvikling og vækst.

SAMMEN UDVIKLER VI DIN VIRKSOMHED MED FOKUS PÅ:

- finansiering
- innovation, produkt og proces
- ledelse og strategi
- marked og internationalisering
- organisation og medarbejdere.

Vi er en gruppe højt kvalificerede virksomhedskonsulenter, som sætter vores ekspertise og erfaring ind for at målrette din vækstplan.

VI GIVER DIG OVERBLIKKET

Vi samarbejder med private rådgivere, organisationer og offentlige aktører. Derfor har vi det samlede overblik over eksisterende rådgivningstilbud og håndplukker dem, der hjælper din virksomhed til udvikling. Det betyder, at du kun skal henvende dig ét sted for at gennemskue dine muligheder.

Vores rådgivning er uvildig og gratis, og vi koncentrerer os fuldt ud om dine ambitioner og udfordringer.

LÆS MERE PÅ VHR.DK ELLER RING TIL OS PÅ 3010 8080

Salgsdag 09
fredag 6. februar
2009 hos Væksthus
Hovedstads-
regionen.

**Invitation til
Salgsdag 09. Tilmeld
dig og få inspiration og
viden om nye veje til
vækst.**

PROGRAM fredag 06.02.2009

Under overskriften »nye veje til vækst« inviterer Væksthus Hovedstadsregionen den 6. februar til Salgsdag 09. Vi har samlet en række eksperter for at give dig ny viden om, hvordan du udvikler dit salg og din markedsføring. Vælg dine favoritter blandt 9 spændende foredrag om salg, web og nye trends. Tilmeld dig allerede i dag!

KL. 08:30-09:00 TJEK IND OG MORGENKAFFE

KL. 09:00-09:15 VELKOMMEN VED DIREKTØR MARLENE HAUGAARD, VÆKSTHUS HOVEDSTADSREGIONEN

KL. 09:30-10:30 SESSION 1

REALISÉR JERES FULDE SALGSPOTENTIALE

Hvordan får du kunden til at se værdi frem for pris, og hvordan bevare du momentet og indflydelsen under kundens beslutningsproces? Med udgangspunkt i bogen »Syv Gyldne Nøgler til Øget Salg«, giver Brian Stahlhut Christiansen fra Salgspotentiale praktiske værktøjer til bedre B-to-B salg. Som salgsleder får du inspiration til at realisere dine sælgers fulde potentiale.

MULIGHEDER MED CMS OG E-HANDEL

Skal du i gang med et website, eller går du med tanker om at bruge e-handel som salgskanal? Så er der mange muligheder på markedet. Lars Bruun fra Condurra, der er en vækstvirksomhed specialiseret i CMS-systemer, giver dig overblik over udbudet, og hvad det kræver at få fuldt udbytte af website og e-handel.

BRUG CSR I SALG OG MARKEDSFØRING

CSR (Corporate Social Responsibility) er et af tidens hotteste begreber. Noget alle taler om, men kun få rent faktisk bruger til noget. Bliv inspireret af trendspotter og virksomhedsrådgiver Tania Ellis til, hvordan du som vækstvirksomhed kan bruge CSR i salg og markedsføring, så det ikke blot er flotte ord, men handlinger der ses på bundlinien.

KL. 10:45-11:30 MIKKEL DEMIB SVENDSEN, KREATIV DIREKTØR I DEMIB.COM OG SEO SUPPORTEN: »DERFOR ER INTERNETTET EN EFFEKTIV SALGSKANAL«

KL. 11:30-12:30 SESSION 2

SALG – HVOR SVÆRT KAN DET VÆRE?

Hvorfor ender det altid med en diskussion om pris og ikke om kundens udbytte? Og hvorfor får du ikke altid den gevinst af sælgers indsats, som du havde forventet? Kim Wilde fra ConCeptual, der rådgiver virksomheder i værdibaseret salg, giver svar på disse og mange andre vigtige spørgsmål om den svære disciplin at sælge.

GØR DIT WEBSITE MERE TROVÆRDIGT

Et website er ikke bare et website. Det er et af de mest effektive værktøjer til branding og salg af produkter og ydelser. Det er derfor vigtigt, at det fremstår troværdigt, så kunderne er trygge ved at handle med dig. Lori Webb fra Webb/Indspark! er førende inden for tværkulturel webtroværdighed, og giver dig 10 nemme tips til at forbedre troværdigheden på dit website.

VIRAL MARKETING – DEN NYE MUND-TIL-MUND METODE

Viral marketing er en af de nye markedsføringsmetoder, der er kommet med internettet. Medier som YouTube, Facebook og MySpace har for alvor sat skub i denne disciplin, hvor forbrugerne udveksler budskaber med venner og bekendte. Få indblik og inspiration til selv at eksperimentere med viral marketing af Henrik Busch fra GoViral, der er Danmarks førende på området.

KL. 12:30-13:30 FROKOST/NETVÆRK

KL. 13:30-14:30 SESSION 3

SÆT PRISEN RIGTIGT OG ØG INDTJENINGEN

Den rette pris kan øge indtjeningen mere end volumen. Omvendt kan den forkerte pris hurtigt æde indtjeningen. Systematisk prissætning er et nyt fokusområde, der giver dig mulighed for at få mere ud af dine ordrer. Thomas Odgaard fra Incentive Partners giver indspark til, hvordan du kan arbejde med prissætning og rabatpolitikker.

OPTIMÉR OG FÅ FLERE HITS PÅ NETTET

Søgemaskineoptimering er et uudgæligt emne, hvis du vil findes af dine kunder på internettet. Mikkel DeMib Svendsen, Danmarks søgemaskineguru nr. 1, fortæller dig om mulighederne. Hvad der er »must have« og hvad der er »nice to have«, samt giver dig tips og tricks til, hvad du kan gøre for at blive synlig på nettet og få flere hits.

MULIGHEDER I ET MEDIELANDSKAB UNDER FORANDRING

Alt digitaliseres og den finansielle krise sætter sine spor, så man som annoncør ikke længere kan gøre som man plejer. Mads Bredal fra Carat Danmark giver konkrete råd til, hvordan du effektiviserer markedsføringskronerne og får maksimalt udbytte af forandringerne. Så økonomisk nedgang bliver vendt til opgang i markedsandele.

KL. 14:30-15:15 PETER LUNDSGAARD, ADM. DIREKTØR I JUBII: »FOKUSÉR 200% PÅ SALGET OG HOLD FAST I INNOVATIONEN«

KL. 15:15-16:00 FREDAGSBAR

TILMELDING på www.vhhr.dk

TID: Fredag den 6. februar 2009. PRIS: 1.000 kr. ekskl. moms.
STED: Væksthus Hovedstadsregionen (Symbion) – Gribskovvej 4 – 2100 København Ø.

