

KONFERENCE D. 30. OKTOBER 2019
ARKEN, KØBENHAVN

COMPUTERWORLD  EVENTS

Digitale forretningsløsninger 2019

Processer og teknologier, der øger bundlinjen

COMPUTERWORLD



COMPUTERWORLD

Den digitale transformation har potentialet til at ændre virksomhedernes forretningsmodeller - og til at forandre forbindelsen til både slutbrugere og leverandører.

For stadig flere virksomheder ligger vægten i forretningerne derfor i stadig højere grad på selve kundeoplevelsen og værdiskabelsen for brugeren.

Det er her, at konkurrencen står, mens selve driften bliver mere og mere automatiseret og smidiggjort med intelligente systemer, bots og optimerede processer.

For at opnå de fordele kræver det investeringer i de nyeste it-systemer, som kan give adgang til fordele som automatisering, cloud og avanceret dataindsamling.

Den gode nyhed er, at anvendt korrekt, kan systemerne frigive store mængder tid, som kan anvendes til det, som det egentligt handler om: Kunderne.

På denne heldagskonference kan du være med til at give indspark til og viden om, hvor virksomhederne kan sætte ind, hvis de skal komme på omgangshøjde med de bedste digitale forretningsløsninger og skabe mest mulig værdi for deres forretning med ny teknologi, der øger bundlinjen.

Læs mere på digital-forretning.dk

DE 6 EMNER ER:

CRM

- Integreringen af sociale medier, understøttelse af mobile platforme.
- Cloud-løsninger til avancerede analyseværktøjer.
- Helt nye funktioner til kundeservice og kundehåndtering, som er vigtigere end nogensinde.
- Hvordan kommer man videre?

Den automatiserede virksomhed

- Sådan sikres effektiv samhandel med kunder og leverandører. Fokus på integration og digitalisering af samhandelspartnere.
- Hvilke gevinster kan høstes gennem "touchless operations, hvor kun undtagelserne behandles manuelt?
- Hvordan kommer man i gang?

Kundeservice/support & design thinking

- Hvor langt kan man nå med intelligent digitalisering af kundeservice/-support?
- Kan man skabe en bedre kundeoplevelse med digitalisering og design thinking?
- Hvordan spiller NLO, AI og machine learning sammen?

ESDH/ECM & compliance

- Hvordan giver ESDH/ECM overblik og høj datakvalitet?
- Organisatorisk implementering - udfordringer og gevinster?
- Hvordan tænker man ESDH/ECM ind over hele organisationen?
- Hvordan kommer man godt i gang?

Rapportering, BI & CPM

- Antallet af datakilder og mængden af data vokser, og det samme gør mulighederne for at bruge dataanalyser
- Hvordan kan man med digitalisering af data fremtidssikre virksomhedens drift?

ERP

- Organisationens arbejdshest spiller en afgørende rolle i alle virksomheder, med store mængder værdifuld data om ordrebehandling, økonomi, lager, salg, indkøb og andre vitale områder, men bliver det udnyttet optimalt?
- Hvordan ser fremtiden ud for denne digitale mastodont?

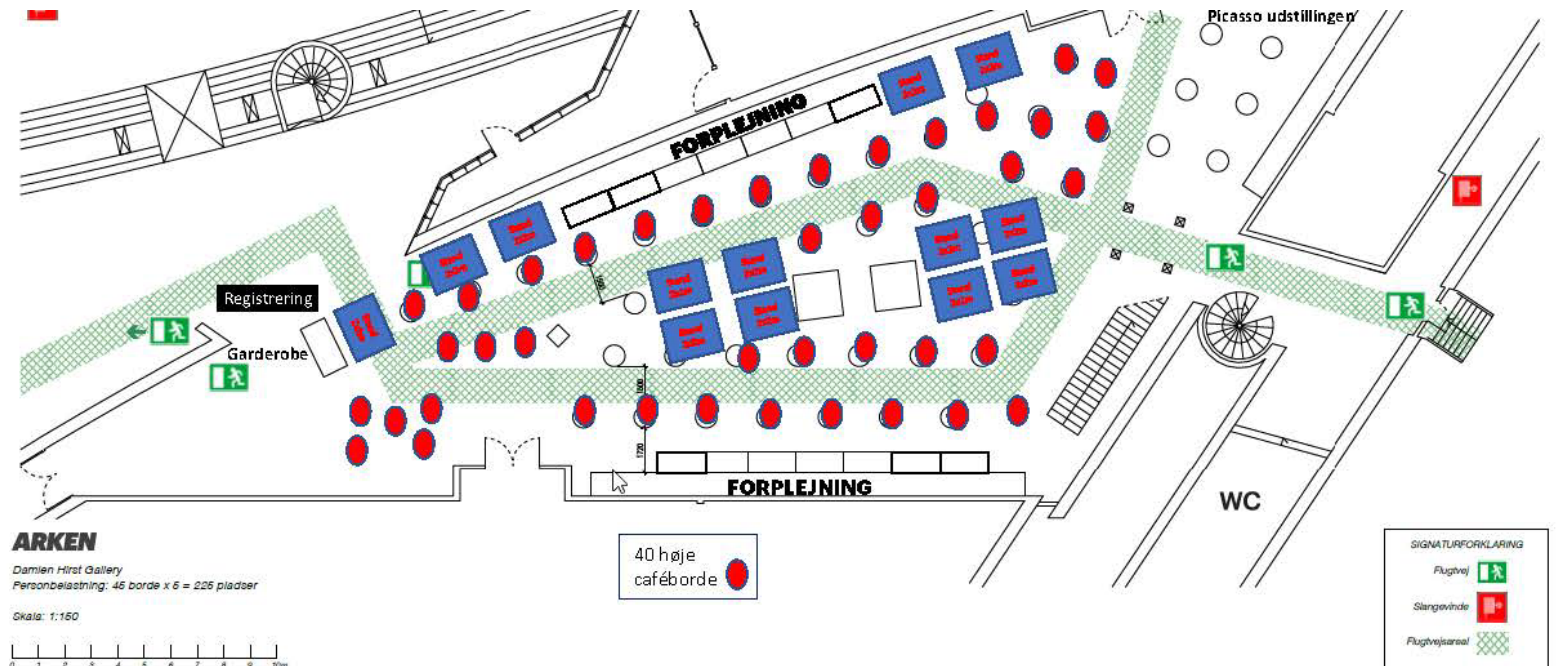
PROGRAM

COMPUTERWORLD

Tidspunkt	Emne		
08.30 – 09.00	Registrering og morgenmad (30 min)		
09.00 – 09.40	Opening keynote i plenum		
09.40 – 10.10	Partnerindlæg i plenum		
10.10 – 10.45	Pause i udstillingsområdet (35 min)		
10.45 – 11.15	CRM	Den automatiserede virksomhed	Kundeservice/support, Design thinking
	SuperOffice	TrueCommerce	Partner indlæg
	Partner indlæg	Partner indlæg	Partner indlæg
11.15 – 11.45	Partner indlæg	Partner indlæg	Partner indlæg
11.45 – 12.15	Case - SuperOffice	Case (kan tilkøbes som del af partnerindlæg)	Case (kan tilkøbes som del af partnerindlæg)
12.15 – 13.15	Frokost i udstillingsområdet (60 min)		
13.15 – 13.45	ESDH/ECM (compliance)	Rapportering, BI og CPM	ERP
	Partner indlæg	Partner indlæg	Partner indlæg
	Partner indlæg	Partner indlæg	Partner indlæg
13.45 – 14.15	Partner indlæg	Partner indlæg	Partner indlæg
14.15 – 14.45	Case (kan tilkøbes som del af partnerindlæg)	Case (kan tilkøbes som del af partnerindlæg)	Case (kan tilkøbes som del af partnerindlæg)
14.45 – 15.00	Pause i udstillingsområdet (15 min)		
15.00 – 15.40	Afsluttende keynote		
15.40 – 15.45	Tak for i dag og mulighed for rundvisning på ARKEN		

Programmet bliver løbende opdateret på digital-forretning.dk

OVERSICHT OVER VENUE



Partner stand

BLIV PARTNER MED ROI

Investér i en partnerpakke, og få mulighed for at tale overfor en relevant målgruppe af it-professionelle.

PARTNERPAKKEN INDEHOLDER

- 25 minutters taletid.
- Liste over deltagerne til netop dit indlæg.
- Deltagerliste med kontaktdata og email-permission.
- Udstilling i netværksområdet, 4 m2 (al forplejning foregår i dette område).
- Brochurer og hand-outs på dagen.
- Evaluering inkl. information om, hvem der ønsker yderligere dialog.
- 3 partner-deltagere på konferencen (kr. 700 per person for ekstra deltagere).
- Branding af virksomheden på tilmeldingssitet, web og i invitationer.

I PLENUM
Kr. 80.000

I SPOR
Kr. 50.000

I SPOR + CASE
Kr. 65.000



MÅLGRUPPEN

- It-chefer
- CIO
- It-projektledere
- Driftchefer
- CEO's
- It-arkitekter
- Forretningsudviklere
- CDO's
- Digitaliseringschefer
- Salgs- og marketingchefer
- Økonomiansvarlige

Vi forventer +150 deltagere

DET SIGER TIDLIGERE DELTAGERE:

- **Mere end 30% af deltagerne overvejer at bruge mindst en af partnerne fra konferencen.**
- 80% af deltagerne synes godt/meget godt om konferencen.
- 75% af deltagerne vurderer at konferencens faglige indhold var godt/meget godt.

FÅ MEST UD AF PARTNERSKABET:

VÆR AKTIV

- Annoncer indlægget på jeres website
- Lav posts på LinkedIn
- Del Computerworlds posts på LinkedIn
- Promover jeres indlæg i egne nyhedsbreve

DET VIL DELTAGERNE HØRE:

- Kundecase - inviter gerne en kunde med
- Fordele og udbytte ved løsningen
- Brug mange billeder og kort tekst på slides
- Hvilken udfordring/ problem kan I løse for dem
- Ingen salgssnak



COMPUTERWORLD

KONTAKT

Lyst til at vide mere?

Kontakt os i dag for uddybende informationer og et godt tilbud



Maibritt Møller Bryding
salgsdirektør
E-mail: mmo@cw.dk
Tlf.: 27 28 40 41



Bettina Thomasen
key account manager
E-mail: bth@cw.dk
Tlf.: 27 200 303



Niels Steenberg
key account manager
E-mail: nis@cw.dk
Tlf.: 77 300 213



Peter Borgquist
key account manager
E-mail: pbo@cw.dk
Tlf.: 77 300 353



Jesper Holm
account manager
E-mail: jeh@cw.dk
Tlf.: 77 300 271