



Torsdag d. 16. januar 2020

Børsen, København

KONFERENCE
Digital vækst 2020



DANSK
ERHVERV

REACH
MEDIA

Bliv partner på årets mest inspirerende konference om det,
der skal løfte Danmark ind i det næste årti.

COMPUTERWORLD

Derfor er Digital vækst 2020 på agendaen ...



Vi ved, at fremtidens vindervirksomheder er digitale. Det gælder både de nye, der kommer til, og de gamle, der skal transformere sig. Det interessante i den forbindelse er, hvordan de nye virksomheder "gror" deres digitale DNA. Og hvordan de traditionelle virksomheder tilegner sig en digital identitet ud fra nogle helt andre præmisser.

Vi ved også, at den omsiggribende digitale transformation betyder, at digitaliseringen er rykket ud af it-afdelingen og i stedet har spredt sig rundt i hele virksomheden. Det er godt, for det øger chancen for, at digitaliseringen lykkes. Og succesfuld digitalisering kan i sidste ende udgøre forskellen mellem ordinær og ekstraordinær.

I takt med teknologiernes hastige udvikling ændrer virksomhedernes muligheder og organisationsformer sig drastisk. Det åbne spørgsmål er, hvordan virksomhederne leder den hastige forandring i organisationen? Hvad er de strategiske holdepunkter og pejlemærker? Og hvem har eksemplerne til efterlevelse?

Svarene vil vi sammen med dig og de andre partnere give på Digital Vækst 2020 ...

Læs mere på www.digital2020.dk

Konferencekoncept



Målgruppen for konferencen er CEOs, Chief Digital Officers, digitaliseringsansvarlige, Business Developers, CFOs, økonomidirektører, CIOs, it-direktører, sponsorer af digitale programmer samt digitale projektledere. Der forventes 150 deltagere i Børssalen.

Konferencen spidder digitaliseringens største udfordringer og demonstrerer de nyeste og mest interessante muligheder inden for tre centrale områder af den digitale transformation:

- Digitale forretningsmodeller
- Organisatorisk gearing til digital succes og den menneskelige faktor
- De digitale teknologivalg

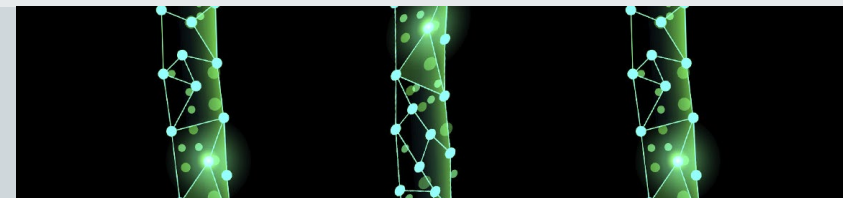
Konferencen bliver tætpakket med dygtige, digitale ledere og frontkæmpere fra ind- og udland. De har én opgave: At inspirere konferencedeltagerne til at træffe de rigtige forretningsmæssige, teknologiske og strategiske valg i 2020 og dermed sikre virksomhedernes digitale vækst.

Som partner er du med til at sætte idéerne, eksemplerne og de gode digitale erfaringer i centrum - og servere dem på den måde, som deltagerne allerhelst vil have dem: fri for kommerciel støj, men fyldt med reel og brugbar viden og inspiration.

Programmet er baseret på ildsjæles diskussion af digitale dilemmaer, eksperter, foregangsvirksomheder, interaktive debatpaneler, case præsentationer og keynotes.

Digital Vækst 2020 er en betalingskonference. Prisen er 1995 DKK, early bird 1495 DKK. Medlemmer af Dansk Erhverv betaler 995 DKK. Som partner har du mulighed for at invitere op til fem eksisterende og potentielle kunder i målgruppen gratis med. Du er også velkommen til at levere navnene på 10 profiler, du ønsker, vi skal gøre en ekstra indsats for at rekruttere til konferencen.

Den digitale transformations tre søjler



1

Digitale forretningsmodeller

De afgørende nye digitale forretningsmodeller og globale digitale platforme udvikler sig hele tiden. Virksomhederne kan hente inspiration til deres valg, når fx en Chief Digital Officer, et Digital Transformation Lead og en professor og digital vismand tørner sammen og giver deres individuelle bud på moderne, globale, digitale forretninger.

2

Organisatorisk gearing til digital succes og den menneskelige faktor

Danske virksomheder opretter i stor stil innovation labs, interne digitale afdelinger og CDO-titler. Men hvad er erfaringerne? Og hvordan organiserer de store danske organisationer sig til succes nu og i fremtiden? Her diskuterer fx et Innovation Lead, en Chief Digital Officer og en VP Digital Services, hvordan de har organiseret sig, og hvordan de rekrutterer til og arbejder med nye digitale enheder i deres ofte relativt analoge forretninger.

Derudover har vi produkter, priser og præsentable chefer, som er vigtige ingredienser i den digitale succes. Men vejen til den solide succes går gennem medarbejderne. Det er svært, for kampen om talenterne bliver kun hårdere. Hør derfor, hvordan fx en CTO, en Head of Recruitment og en iværksætter lykkes med at tiltrække, fastholde og motivere de afgørende digitale talenter.

3

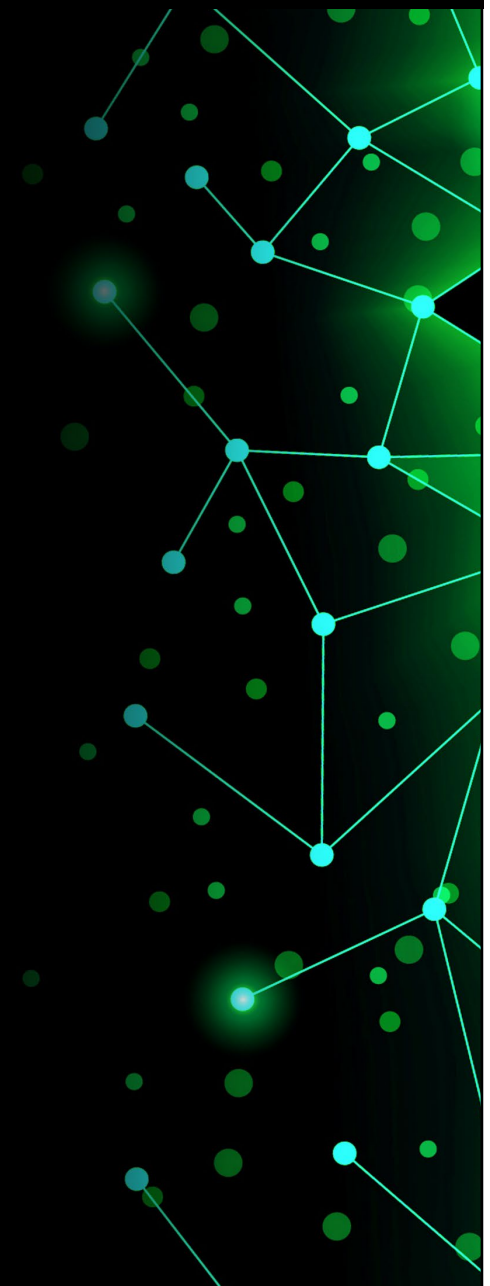
Teknologivalg

Man køber ikke digitalisering af sin it-leverandør. Man køber samarbejde, man køber ro i maven, og man køber ind på en fremtidsvision for både forretning og teknologi. Skal det samarbejde lykkes, kræver det tillid, viden, fremtidssikret teknologisk vision og evnen til at eksekvere. Hør derfor hvordan fx en CIO i det kommunale, en Vicedirektør for Digitalisering i Staten og en Head of Digital Services i det private overvejer og strategisk udvælger de rette tekniske platforme og løsninger til netop deres forretningsområder.

Program

Digital vækst 2020

09.00	Velkomst til alle i plenum				
09.05	Keynote: Kim Fournais, SaxoBank				
09.40	Digitalt Dilemma 1 DIGITALE FORRETNINGSMODELLER 2-3 talere i hver 5 min og debat med salen/menti tool				
10.20	Kaffe og netværk				
10.50	Digitalt Dilemma 2 ORGANISATORISK GEARING TIL DIGITAL SUCCES OG DEN MENNESKELIGE FAKTOR 2-3 talere i hver 5 min og debat med salen/menti tool				
11.35-12.35	Partnerindlæg 1 og 2: Kundecase (én partner eller to co-partners pr. indlæg) i plenum + Deep Dives 1-4 i lokaler				
30 min	Partnerindlæg 1	Deep Dive 1	Deep Dive 2	Deep Dive 3	Deep Dive 4
30 min	Partnerindlæg 2				
12.35	Frokost				
13.20	Digitalt Dilemma 3 TEKNOLOGIVALG 2-3 talere i hver 5 min og debat med salen/menti tool				
14.00-15.00	Partnerindlæg 3 og 4: Kundecase (én partner eller to co-partners pr. indlæg) i plenum + Deep Dives 5-8 i lokaler				
30 min	Partnerindlæg 3	Deepdive 5	Deep Dive 6	Deep Dive 7	Deep Dive 8
30 min	Partnerindlæg 4				
15.00	Tilbage i salen + kaffe på vejen				
15.20	Keynote: C20 CIO/CEO om sit digitale projekt				
15.45	Farvel og tak – og lille happening				



Om konferenceelementerne



Deep Dive

Et Deep Dive er et forum, hvor I (og jeres eventuelle co-partner) er værter for 10-15 potentielle kunder omkring bordet. Her går I i dybden med og diskuterer et emne, som I har defineret. Deep Dive't modereres af en Computerworld journalist i samarbejde med jer og varer en time. I indleder med en pitch på max. 10 minutter, hvor I italesætter det tema, I har meldt ind til programmet. Bemærk: Pitchen må ikke være kommerciel. Der er mulighed for at booke sparring på indhold og præsentationsteknik.

I udvælger de deltagere fra deltagerlisten, der skal inviteres til jeres Deep Dive, og så forsøger vi at få dem med. I kan også invitere potentielle kunder uden for deltagerlisten til at deltage i netop jeres Deep Dive.

Der vil være fire Deep Dives, der kører sideløbende to gange om dagen (i alt otte).

Partnerindlæg i plenum

I (og jeres eventuelle co-partner) kan få taletid over for deltagerne i Børssalen. Der er to partnerindlæg kl. 11:35 og to igen kl. 14:00. I indlægget pitcher I en problematik eller dilemma, som efterfølgende foldes ud via en case med en kunde på scenen. Bemærk: indlægget må ikke have kommerciel karakter. Der er mulighed for at booke sparring på indhold og præsentationsteknik.

Partnerpakker

Deep Dive partnerskab (kan deles mellem to partnere)

- 1 times Deep-dive med 10-15 deltagere
- Database med kontaktinfo på deltagerne
- Markedsføring
- 5 billetter til emner i målgruppen
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres
- Tre interne deltagere på dagen, dog max. to under Deep Divet

KR. 60.000

Partnerindlæg i plenum (kan deles mellem to partnere)

- Taletid, 25 minutter i plenum overfor ca. 100 deltagere
- Database med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- 5 billetter til emner i målgruppen
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres
- Tre interne deltagere på eventet

KR. 60.000

Tilvalg

Advertorial til upload på temasiden Digital Growth Insights på Computerworld.dk, incl. min. 500 læsninger samt performance rapportering

- Vi skriver artiklen for jer (incl. én kilde) **kr. 25.000**
- I leverer selv artiklen **kr. 20.000**

Leadgenerering på baggrund af whitepaper

- Vores journalist skriver whitepaper for jer incl. layout på 6-8 sider + 10 leads m. kontaktdetaljer **kr. 35.000**
- I leverer selv whitepaper og får +20 leads med kontaktdetaljer **kr. 15.000**

Coaching på indhold og præsentationsteknik
spørg efter pris



Markedsføring

Dansk Erhverv udsender invitationer til udvalgte medlemmer af og netværk i Dansk Erhverv.

Partnerne udsender invitationer til eksisterende og potentielle kunder.

Invitationer udsendes til relevante emner i Computerworlds og Reach Medias databaser.

Artikler om konferencens emner postes på arrangørernes LinkedIn-sider.

Computerworld udsender målrettede invitationsmails direkte til målgruppen.

Partnerne pusher eventet på egne Social Media-kanaler.

Dansk Erhverv og Computerworld promoverer konferencen i en række nyhedsmails.

Bannereksponering på cw.dk
Partnerlogo på event landing page.

Hvor, hvornår?

**Børsbygningen
Børssalen
Slotsholmsgade
København K**

**Torsdag den
16. januar 2020
08:30 – 15:45**



Kontakt

Maibritt Møller Bryding

mmo@cw.dk

Tel. 2728 4041

Digital vækst 2020

