



Torsdag d. 21. januar 2021

Online

DIGITAL KONFERENCE

Digital vækst 2021



**DANSK
ERHVERV**

**REACH
MEDIA**

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

COMPUTERWORLD

Indtryk fra Digital Vækst 2020



I januar i år samlede vi mere end 250 videbegærlige deltagere på Digital Vækst 2020, hvor der blev samlet inspiration, debatteret og dykket ned i konkrete løsningsområder og strategivalg relateret til digital transformation.

Tilbagemeldingerne fra dagen var positive ud over det sædvanlige. Her kommer et uddrag af dem:

- Glimrende med troværdige og forståelige cases
- Det var super indlæg, meget inspirerende
- Meget nede på jorden. Det er inspirerende og samtidig meget brugbart.
- Gode engagerede beretninger fra praksis
- Super gode indslag fra alle
- Meget interessant og samme udfordringer uanset størrelse af virksomheder
- Interessante perspektiver - klart noget, man kan bruge
- Oplæggene indeholdt væsentlige pointer og synspunkter fra alle deltagere og demonstrerede samtidigt tydeligt den store forskel på beslutningstagning i den offentlige og den private it-sektor
- Meget interessant og yderst relevant, og igen kan leverandører viser mere åbenhed og gennemsigtighed i deres samarbejde med kunderne
- Gode indlæg, der klart demonstrerede forskellen i holdningen hos de ansvarlige chefer ved leverancer til det offentlige og til den private sektor
- Medrivende præsentation med et næsten personligt engagerende indhold - oplevelse af en meget nærværende (og ærlig) fremlæggelse
- Super spændende oplæg, der viser, hvor stor en rolle den politiske struktur og agenda spiller, når det kommer til implementering af teknologi på et samfundsniveau
- Supergodt, fagligt inspirerende, god formidling
- Vildt engageret, relevant perspektivering af egen virksomhed til branche, samtid og digital virkelighed i en gammel branche



Her kan du se reportage fra en af vores andre digitale konferencer.

Derfor er Digital Vækst 2021 på agendaen ...



En moderne digital vindervirksomhed bringer nye teknologier i spil, skaber digital innovation, udnytter data som styringsværktøj og ser ofte verden som én stor markedsplads. Alt sammen elementer, der skaber et gunstigt digitalt vækstmiljø.

Derfor er hastighed, innovation og det globale fokus omdrejningspunkterne for den digitale konference Digital Vækst 2021.

Digital Vækst 2021 ønsker at give svar på, hvordan deltagerne lægger fundamentet for og realiserer vækst gennem digitale værktøjer og strategier – samt hvordan de får medarbejderne med og leder organisationen sikkert gennem det klippefyldte digitale farvand.

Som partner på Digital Vækst 2021 får du muligheden for at indtage ekspertrollen og sætte fokus på, hvordan netop I hjælper kunderne med at håndtere de digitale udfordringer. I får en unik mulighed for at inddrage brugere, virksomheder og andre i jeres arbejdsgange samt dele jeres viden om konkrete eksempler og løsninger på jeres succesfulde arbejde med den digitale vækst.

Hvad enten du er ekspert i at bringe nye teknologier i spil, skabe digital innovation eller udnytte data som styringsværktøj, er du med dit partnerskab i denne konference med til at ruste virksomhederne til fremtidens tendenser inden for digital vækst.

Det er enormt vigtigt, at vi lærer af hinanden og videndeler i stor stil, så både virksomheder og partnere kan lære af succeser og fejlbeslutninger. Du vil derfor som partner også have mulighed for at invitere deltagerne med bag kulissen, samt debattere og diskutere løsninger og tanker vedrørende lige netop jeres succesfulde historie.

På Digital Vækst 2021 bringer vi danske virksomheders innovation, teknologivalg, data og globaliseringen i spil på tværs af organisationen - fordi vi ved, at inspiration, viden, erfaring og dialog er de centrale byggesten, når strategien for den digitale vækst skal etableres.

Konferencen modereres af Computerworlds erfarne chefredaktør Lars Jacobsen.

Konferencekoncept



Målgruppen for konferencen er CEOs, Chief Digital Officers, digitaliserings-ansvarlige, Business Developers, CFOs, økonomidirektører, CIOs, it-direktører, sponsorer af digitale programmer samt digitale projektledere.

Grundet Covid-19 og den usikkerhed, der følger i kølvandet, afholdes Digital Vækst 2021 denne gang som en ren digital konference. Vi har bygget et professionelt tv-studie, hvorfra vi transmitterer interviews, debatter mv. Dertil afholdes der løbende deep dives i de virtuelle møderum.

Antallet af deltagere er ubegrænset, vi forventer omkring 300. Kun på de otte roundtables, Deep Dives, har vi en deltagerebegrænsning på 10-15 for at sikre den gode dialog. Som partner får du e-mail permission og alt kontakt data på alle deltagere. Konferencen spidder digitaliseringens største udfordringer og demonstrerer de nyeste og mest interessante muligheder inden for tre centrale områder af den digitale transformation: Innovation, Hastighed & Data samt Den Globale Markedsplads

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 2021 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 2021 arrangeres af Dansk Erhverv, Reach Media og Computerworld. Konferencen er fritaget for betaling. Som partner er du velkommen til at levere navnene på 10 profiler, du ønsker, vi skal gøre en ekstra indsats for at rekruttere til konferencen.

Program

Digital vækst 2021

09.00	Velkommen – Lars Jacobsen, Computerworld				
09.10	Keynote 1				
09.30	Premium kundecase 1				
09.50	Digitalt Dilemma 1: Innovation				
10.15-11.15	Gold partnerindlæg 1, 2 og 3 og 4 deepdives				
20 min	Gold kundecase	Deep Dive 1 Bæredygtig IT	Deep Dive 2 Data på tværs af forretningsområder	Deep Dive 3 Digitale kompetencer	Deep Dive 4 Cloud transformation
20 min	Gold kundecase				
20 min	Gold kundecase				
11.15	Digitalt Dilemma 2: Hastighed og data				
11.40	Frokostpause				
12.45	Gold partnerindlæg 4, 5 og 6 og 4 deepdives				
20 min	Gold kundecase	Deep Dive 1 Softwareroboterter og automatisering	Deep Dive 2 Den digitale organisation – Digital Workplace	Deep Dive 3 Artificial Intelligence og Machine Learning	Deep Dive 4 Cybersikkerhed
20 min	Gold kundecase				
20 min	Gold kundecase				
13.45	Digitalt Dilemma 3: Den globale markedsplads				
14.10	Premium kundecase 2				
14.30	C20 keynote				
14.55	Afslutning				



DIGITALT DILEMMA 1: INNOVATION

Alle vil være mere innovative, mere digitale og udvikle smarte digitale services og lækre produkter hurtigere. Men hurtig udvikling og digital innovation er svært, rigtigt svært. Måske især i eksisterende virksomheder fyldt med traditioner, processer, siloer og faste arbejdsgange.

Det er derfor, virksomheder i dag fokuserer på at mestre digital innovation. Fordi de ved, at det er vejen til nye forretningsmodeller, de afgørende digitale økosystemer og muligheden for at etablere nye relationer med kunder og brugere.

Udfordringen er, at du ikke er alene om opgaven. Billig cloud-teknologi og den mobile revolution har for længst skabt nye konkurrenter som Uber, Airbnb og Mobilepay. Konkurrenter, som bygger bro mellem teknologi, data, kunder, effektive processer og nye ideer.

Men innovation kommer ikke uden vilje og uden ledelse. I dette digitale dilemma bliver de tre eksperter derfor udfordret på tre centrale områder:

- Hvordan kan du tænke digital innovation ind i virksomhedens strategi?
- Hvordan sikrer du en innovationskultur, hvor kunderejser og værdiskabelse for kunden er selve omdrejningspunktet?
- Hvordan skaber du som leder rum og handlekraft til innovation i en verden fyldt med driftsopgaver og afrapportering?

DIGITALT DILEMMA 2: HASTIGHED & DATA

Evnen til at reagere hurtigt på de vildtvoksende markeder og på kunder og konkurrenter er et centralt succesparameter for din virksomhed eller organisation.

Hvor du for 10 eller 20 år siden skulle mestre et fysisk produktionsapparat med lange afskrivningshorisonter, så handler det i dag om hurtigt at kunne tænke, analysere, organisere sig på nye måder og til nye markeder.

Det kræver indsigt, det kræver en klar strategi, og det kræver, at organisationen kan anvende teknologi og data i nye sammenhænge uden at skulle vente på månedsrapporteringen. Samtidig stiger forventningerne ofte internt, når de enkelte forretningsområder har brug for realtime-data helt ned på en enkelte kunde.

I dette digitale dilemma bliver de tre eksperter derfor udfordret på tre centrale områder:

- Hvordan skaber du en ægte omstillingsparat og datadreven organisation?
- Hvordan undgår du at blive begravet under bjerge af ustruktureret data-skrald, men til gengæld finder og fokuserer på de centrale KPI'er?
- Hvordan overbeviser du en organisation om kvaliteten og fordelene ved skarpere processer og hurtigere beslutninger samt skaber tillid til data?

DIGITALT DILEMMA 3: DEN GLOBALE MARKEDSPLADS

Danmarks økonomi er lille og åben – og adgangen til de globale markeder er helt afgørende for danske virksomheders succes og vækst. Det kræver digitale platforme, egnede ydelser, gode produkter, skarpe priser og fokus på forretning og udvikling.

Traditionelt er danske virksomheder startet på hjemmemarkedet og gradvist bevæget sig ud i verden. Men mønsteret ændrer sig og unge virksomheder som Tradeshift, Zendesk eller Umbraco fødes ofte med et globalt mindset og til et globalt marked.

Men globale ambitioner kommer ikke uden deres egne dilemmaer, der udspringer af og rammer de store forskelle, der er på kultur, strategi og digitale muligheder fra land til land. Dilemmaer, som danske virksomheder med globale digitale ambitioner må forholde sig til.

I dette digitale dilemma bliver de tre eksperter og forretningsfolk derfor udfordret på tre områder:

- Hvad er faldgruberne ved at have globale digitale ambitioner? Og giver det mening at tale om en global økonomi?
- Hvilke mindset, værktøjer og kvalifikationer kræver det af organisationen for at sikre global succes?
- Hvad er genvejene til en succesfuld strategi for globale digitale ambitioner?

Om konferenceelementerne



Platinum kundecase

I får sammen med en spændende kunde taletid over for samtlige deltagere på konferencen. I indleder jeres indlæg med en pitch, hvor I præsenterer den problematik eller det dilemma, som I har løst for kunden. I kan herefter gå ind i en dialog med kunden, stille spørgsmål til vedkommende osv. Der er mulighed for at booke sparring på indhold og præsentationsteknik.

Medarrangør

I melder en tematik ind til arrangørerne, som er relevant for deltagerne og adresserer vigtige pain points i deres daglige forretning. Herefter går I i studiet og lader jer interviewe om emnet. Samtalen vil have karakter af kritisk journalistik – men med en agenda, I på forhånd har aftalt principperne for. Der er mulighed for at booke sparring på indhold og præsentationsteknik.

Gold kundecase

I går sammen med en spændende kunde i studiet og taler over for den gruppe, der ikke deltager i Deep Dives. I indleder jeres indlæg med en pitch, hvor I præsenterer den problematik eller det dilemma, som I har løst for kunden. I kan herefter gå ind i en dialog med kunden, stille spørgsmål til vedkommende osv. Der er mulighed for at booke sparring på indhold og præsentationsteknik.

Deepdives, se næste side

Deepdives

Deep Dive (+8 stk.)

Et Deep Dive er et roundtableformat, som afvikles i et digitalt møderum, hvor kun I og jeres gæster har adgang i en time. I bliver værter for 10-15 potentielle kunder omkring bordet. Her går I i dybden med og diskuterer et emne, som I på forhånd har defineret. I indleder med en pitch på max. 10 minutter, hvor I eller en kunde italesætter jeres tema. 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.

Vejledende temaer for dette års otte Deep Dives

Deep Dive 1: Bæredygtig IT

Deep Dive 2: Data på tværs af forretningsområder

Deep Dive 3: Digitale kompetencer

Deep Dive 4: Cloud transformation

Deep Dive 5: Softwareroboter og automatisering

Deep Dive 6: Den digitale organisation – Digital Workplace

Deep Dive 7: Artificial Intelligence og Machine Learning

Deep Dive 8: Cybersikkerhed

Temaerne kan drejes og bøjes i det omfang, partnerne ønsker det. Vi stiller blot som krav, at der er en god variation og absolut relevans i de emner, der meldes ind.

Deep Dive partnerskab, 8 stk

- 1 times Deep-dive med 10-15 deltagere
- Database med kontaktinfo på deltagerne
- Markedsføring
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres

KR. 45.000

Partnerpakker

Medarrangør, 1 stk

- Status af medarrangør – uden øvrige forpligtelser
- 20 minutters kundecase i plenum plenum plus 5 min Q&A overfor alle deltagerne
- 60 minutters Deep Dive roundtable med emne efter eget valg modereret af Computerworld
- Logo på al markedsføringsmateriale
- Video eller præsentation online i pausen
- Videosekvens på ca. 2 min. af speak (klippet og redigeret)
- Liste med kontaktinfo på deltagerne
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 20 profiler, der skal inviteres.

KR. 150.000

Premium partner, 2 stk

- Taletid, 15 minutter i plenum plus 5 min Q&A overfor alle deltagere
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Videosekvens på ca. 2 min. af speak (klippet og redigeret)
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres.

KR. 70.000

Gold partnerskab, 6 stk

- Taletid, 15 minutter i plenum plenum plus 5 min Q&A overfor ca. 150 deltagere
- Liste med kontaktinfo på de deltagere, der hørte jeres indlæg
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres.

KR. 50.000

Partnerpakker - tilvalg

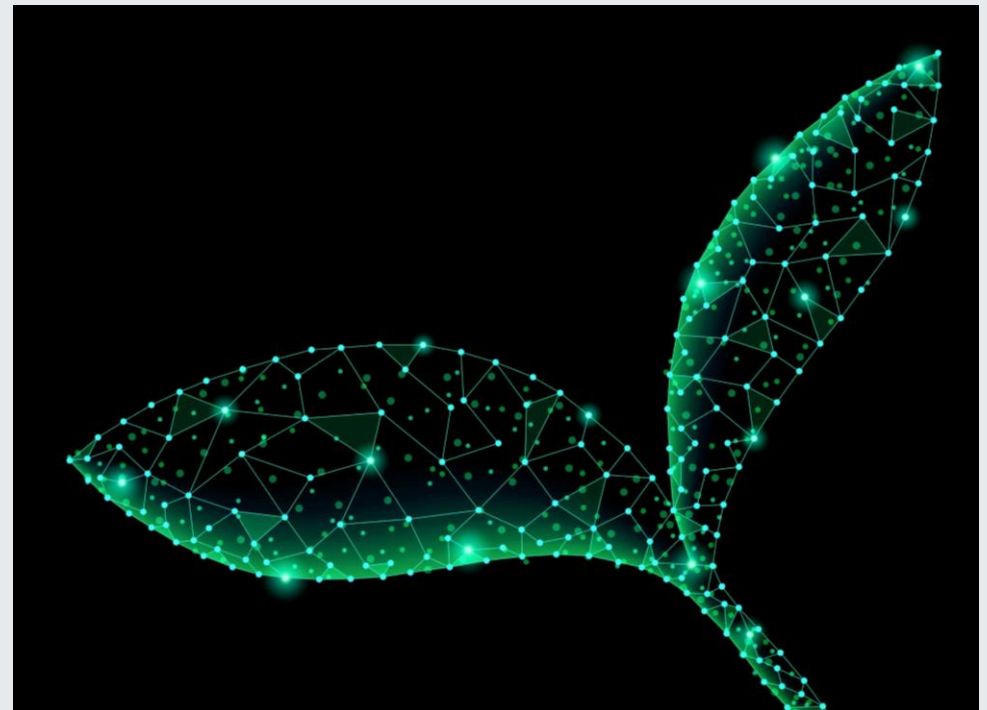
Advertorial til upload på temasiden Digital Growth Insights på Computerworld.dk, incl. min. 500 læsninger samt performance rapportering

- 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. 40.000**
- I leverer selv whitepaper og får +20 leads med kontaktdetaljer **kr. 25.000**

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, Computerworld og Reach Media promoverer konferencen i en række nyhedsmails.

Bannereksposering på cw.dk og businessinsights.dk
Partnerlogo på event landing page.

Kontakt

Kontakt os i dag for at booke
din plads.

Digital vækst 2021

