Torsdag d. 20. januar 2022 – Børssalen, København K

FYSISK KONFERENCE I BØRSSALEN

Digital vækst 2022

DANSK ERHVERV

BUSINESSINSIGHTS

Bliv partner på årets mest inspirerende konference om det,
der skal løfte Danmark endnu længere frem i dette årti.

COMPUTERWORLD

Indtryk fra Digital Vækst 2021

I januar 2021 beværtede vi 165 videbegærlige deltagere på den digitale udgave af Digital Vækst 2021. Deltagerne samlede inspiration, debatterede og dykkede ned i konkrete løsningsområder og strategivalg relateret til digital transformation. Her er et uddrag af tilbagemeldingerne:

- Rigtig gode sessioner - gode cases. Fint format med break-out med tre indlægsholdere.
- Super godt event, kompetente foredragsholdere og interessante indlæg.
- Super dedikeret team der gennemførte indlæggene. Herudover et rigtig fint valg af indlægsholdere på et ret fint niveau.
- Dygtig formidlere og jeg kunne anvende pointerne.
- Super spændende vinkler på tilgangsvinkler for innovation i både startups og etablerede virksomheder. Det bringer håb for Danmarks konkurrenceevne i fremtiden.
- Super relevant, gode inputs.
- Super fint overblik og godt ned i dybden.
- Super godt.
- Virkelig interessant og nyttig informationer.
- Mega fedt oplæg, thumbs up herfra!

Overordnet vurdering af konferencen	**4.3 ud af 5**
Konferencens faglige indhold	**4.3 ud af 5**
Levede konferencen op til dine forventninger?	**4.8 ud af 5**
Vil du deltage på 2022-konferencen?	**4.7 ud af 5**

Her kan du se videoen fra sidste års "Digtal Vækst" konference, da den blev afholdt digitalt.

DANSK ERHVERV BUSINESSINSIGHTS COMPUTERWORLD

Derfor er Digital Vækst 2022 på agendaen ...

Øverst på podiet står i 2022 de virksomheder og organisationer, som formår at eksperimentere digitalt og gøre digitalisering til et dynamisk grundvilkår i deres forretningsstrategi. Opskriften er effektivt og systematisk at massere digitaliseringen ind i den eksisterende forretning og skabe nye, digitale afsæt, hvorfra forretningen kan udvikle sig i innovative retninger og folde sig ud på hidtil usete måder.

Processer. Automatisering. Kompetencer. I dag tager virksomheder og producenter alle komponenter i spil i digitaliseringens navn.

På årets Digital Vækst 2022-konference kan private og offentlige virksomheder hente inspiration til at gøre deres digitale strategi anno 2022 endnu skarpere.

Og det er her, I kommer ind i billedet.

En perlerække af partnere som jer udgør de digitale fanebærere på Digital Vækst 2022, hvor vi sammen folder tre temaer ud: **Organisationen, Forretningen** og **Data**. Fra scenen og i diskussionslokalerne kan I give jeres bud på, hvordan deltagerne – ud fra disse pejlemærker – bygger fundamentet for vedvarende digital vækst og succes.

Som partner på Digital Vækst 2022 indtager du rollen som ekspert. Fra scenen eller i breakout-sessions præsenterer du, hvordan netop I hjælper jeres kunder med at håndtere de nye digitale udfordringer og muligheder, der hele tiden kommer til. På dagen har I en unik mulighed for at navigere i krydsfeltet af brugere, kunder og partnere og dele jeres unikke viden om og eksempler på, hvordan jeres digitale løsninger bidrager til fornyet vækst i danske virksomheder og organisationer.

Målet med Digital Vækst 2022 er at partnere og deltagere lærer af hinanden og videndeler maximalt. For kun ved at indvie hinanden i succeser og fejlbeslutninger kan vi løfte os lige præcist dér, hvor vi kan være med til at drive den digitale vækst.

På Digital Vækst 2022 bringer vi danske virksomheders organisation, forretning og data i spil og spejler dem i det, som teknologipartnerne bringer til fadet. Velkommen til som partner på Digital Vækst 2022.

Konferencen modereres af Computerworlds erfarne chefredaktør Lars Jacobsen.

Konferencekoncept

Målgruppen for konferencen er CEOs, Chief Digital Officers, digitaliseringsansvarlige, forretningsudviklere, økonomiansvarlige, it-ansvarlige, it-sikkerheds- og complianceansvarlige, sponsorer af digitale programmer samt digitale projektledere.

I kølvandet på de lettede restriktioner er vi tilbage i det fysiske format og afvikler som forrige år Digital Vækst-konferencen i Børssalen.

Vi råder over 200 pladser. Når vi kører deep dives, vil der være ca. 150 i salen, mens der på hvert deep dive vil være ca. 15 personer, så vi kan have den gode dialog hen over bordet. Som partner får du e-mail permission og al kontaktdata på alle deltagere.

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 2022 og dermed sikre private og offentlige virksomheders digitale vækst.

Som partner er du med til at sætte idéerne, eksemplerne og de gode digitale erfaringer i centrum og servere dem sådan, som deltagerne allerhelst vil have dem: fri for kommerciel støj, men fyldt med reel og brugbar viden og inspiration. Vi fik meget positive tilbagemeldinger på 2021's digitale konferencer, men der var nogle få over, at enkelte indlæg var for kommercielle. **Vi opfordrer derfor stærkt til, at I gemmer den kommercielle snak til det første kundemøde. På konferencen har vi fokus på, at I leverer den gode historie og inspirerer deltagerne. Gør I det godt, bliver I automatisk førstevalg, når deltagerne skal tage beslutninger og købe ind!**

Digital Vækst 2021 arrangeres af Dansk Erhverv, Business Insights 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 2022

09.00	**Velkommen – Lars Jacobsen, Computerworld**				
09.10	**Keynote**				
09:30	**Platinum kundecase 1**				
09.50	**Digitalt Dilemma 1: ORGANISATION**				
10:25	**Pause**				
10.40					
20 min	Gold kundecase (partner)	**Deep Dive 1** Compliance (GDPR)	**Deep Dive 2** Data	**Deep Dive 3** Digitale kompetencer	**Deep Dive 4** Cloud transformation
20 min	Gold kundecase (partner)				
20 min	Gold kundecase (partner)				
11.40	**Digitalt Dilemma 2: FORRETNING**				
12:15	**Frokostpause**				
13:00					
20 min	Gold kundecase	**Deep Dive 1** Automatisering	**Deep Dive 2** Digital workplace	**Deep Dive 3** Nye teknologier	**Deep Dive 4** Cybersikkerhed
20 min	Gold kundecase				
20 min	Gold kundecase				
14:00	**Digitalt Dilemma 3: DATA**				
14:35	**Premium kundecase 2**				
14.55	**C20 keynote**				
15:15	**Afslutning**				

DIGITALT DILEMMA 1: ORGANISATION

Hvordan organiserer du dig til digital succes?

Virksomheder, der er tunet ind på morgendagens konkurrenceparametre, er i konstant bevægelse. Målet er at finde en struktur, der kan agere springbræt for digital vækst. På den ene side *fast* nok til at forankre nye, digitale løsninger og projekter. Og på den anden side *fleksibel* nok til at kunne følge ændringer i kundernes efterspørgsel og behov. Nogle organisationer bærer års traditioner, processer, siloer og faste arbejdsgange med sig i bagagen. Andre organisationer springer rundt i alle retninger som forårskåde kid på de digitale enge.

Så hvad er egentlig opskriften på at drive og forankre innovation, som skaber reelle (målbare) resultater. Hvor ligger det rigtige valg eller det ideelle mix?

I konferencens første digitale dilemma inviterer vi tre kompetente profiler på scenen og får deres bud på, hvordan organisationer bør indrette sig, når de vil vækste gennem digitalisering.

- Hvad er fordele og ulemper ved at definere og drive den digitale vækst in-house?
- Kan man lægge kerneopgaver som innovation og digitalisering ud til bureauer og konsulenter?
- Hvad er do's and don'ts i begge scenarier?

Moderator: Lars Jacobsen, chefredaktør, Computerworld.

DIGITALT DILEMMA 2: FORRETNING

Hvordan skaber du digital forretningsudvikling og innovation?

Der er røre i den digitale andedam i disse år. Innovations- og businessgarager dukker op som nye vækstceller. Forretning og innovation er purposedriven, og nye termer som softwarezation og servicezation bliver en del af det digitale forretningssprog. Hvordan foregår udvikling og innovation hos de bedste?

I konferencens andet digitale dilemma inviterer vi tre kompetente profiler på scenen og får deres bud på, hvordan de skaber digital forretningsudvikling og innovation.

- Hvad er de gode eksempler på digital forretningsudvikling?
- Hvad ligger der bag de mange nye væksthubs, og hvordan skaber de resultater?
- Hvad er do's and don'ts, når du som virksomheder har fokus på digital forretningsudvikling og innovation?

Moderator: Lars Jacobsen, chefredaktør, Computerworld

DIGITALT DILEMMA 3: DATA

Hvordan arbejder du med datadrevet og realtime business?

I dag får produkter, løsninger og services for alvor flyvehøjde, når der ligger intelligente data bagved. Vel at mærke data, som bliver gjort tilgængelige for forretningen. Og succesen er først i hus, når afdelinger på tværs af organisationen ved, hvordan de skal bruge data, og hvordan data hænger sammen.

Med øgede mængder data kommer også behovet for endnu mere sikkerhed og ikke mindst GDPR. Hvordan tænker man det hele sammen?

I konferencens tredje digitale dilemma inviterer vi tre kompetente profiler på scenen, som giver os indsigt i, hvordan de arbejder med datadrevet og realtime business.

- Hvordan arbejdes der helt konkret med at oversætte data til markeds- og produktvalg?
- Hvad er de bedste eksempler på at omstille sin forretning i realtid?
- Hvad er faldgruberne ved indsamling og udnyttelse af data?
- Hvordan styrer vi data i forhold til cybersikkerhed og GDPR?

Moderator: Lars Jacobsen, chefredaktør, Computerworld

Om konferenceelementerne

Platinum kundecase (2 stk.)

I inviterer en spændende kunde på scenen og leverer en inspirerende case over for samtlige konferencedeltagere. De 20 minutter kan afvikles på forskellige måde. I kan indlede med at ridse casen op, overlade ordet til kunden for at træde ind til sidst og afslutte casen. I kan også holde indlægget som en dialog mellem jer og kunden. Endelig kan I lade kunden gå alene på scenen og levere sit pitch.

Præsentationen skal ikke være kommerciel.

Gold kundecase (6 stk.)

Identisk med "Platinum kundecase", blot står I over for en lidt mindre deltagerskare i plenum, da tre grupper er gået i Deep Dives.

Præsentationen skal ikke være kommerciel.

Deep Dive (6 stk.)

Et Deep Dive er et roundtable med et bestemt tema, som afvikles i et mindre lokale i Børsbygningen. I bliver værter for 10-15 deltagere, som alle aktivt har valgt det tema til, som I på forhånd har meldt ind. Et Deep Dive indledes med en pitch på max. 5 minutter, hvor enten I eller jeres kunde introducerer deltagerne til jeres tema. Herefter går dialogen i gang. Deep Dives modereres af en ekstern moderator.

Pitchen og jeres forberedte spørgsmål skal ikke være kommercielle.

Deltagerne melder sig selv til jeres Deep Dive. I kan også levere en liste med navne, I ønsker, vi skal invitere og forsøge at få med. I kan også invitere potentielle kunder uden for deltagerlisten til at deltage i netop jeres Deep Dive.

Partnerpakker

Diamant partner (medarrangør - 1 stk.)

- Status af medarrangør – uden øvrige forpligtelser
- 20 minutters præsentation/kundecase i plenum incl. Q&A foran alle deltagere
- 60 minutters Deep Dive roundtable med emne efter eget valg modereret af Computerworld
- Logo på al markedsføringsmateriale
- Video eller præsentation online i pausen
- Liste med kontaktinfo på deltagerne
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 20 profiler, der skal inviteres af hovedarrangørerne

KR. 110.000

Platinum partner (1-2 stk.)

- 20 minutters præsentation/kundecase foran alle deltagere
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres

KR. 70.000

Gold partner (6 stk.)

- 20 minutters præsentation/kundecase foran ca. 100 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

Deep Dives

Deep Dive partnerskab (6 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. 35.000

Vejledende temaer for dette års faste otte Deep Dives

Deep Dive 1: Compliance

Deep Dive 2: Data

Deep Dive 3: Digitale kompetencer

Deep Dive 4: Cloud transformation

Deep Dive 5: Atomatisering

Deep Dive 6: Digital workplace

Deep Dive 7: Nye teknologier

Deep Dive 8: Cybersikkerhed

Design din egen partnerpakke

Det er muligt at kombinere Premium og Gold præsentationer samt Deep Dives præcist, som I ønsker det.

Få tilbud på den kombination, der passer jer bedst.

Temaerne kan justeres i det omfang, partnerne ønsker det. Blot er det et krav, at der er en god variation og aktualitet i de emner, der meldes ind. Yderligere Deep Dives kan tilføjes, hvis I har et fedt tema, der inspirere målgruppen.

Tilvalg

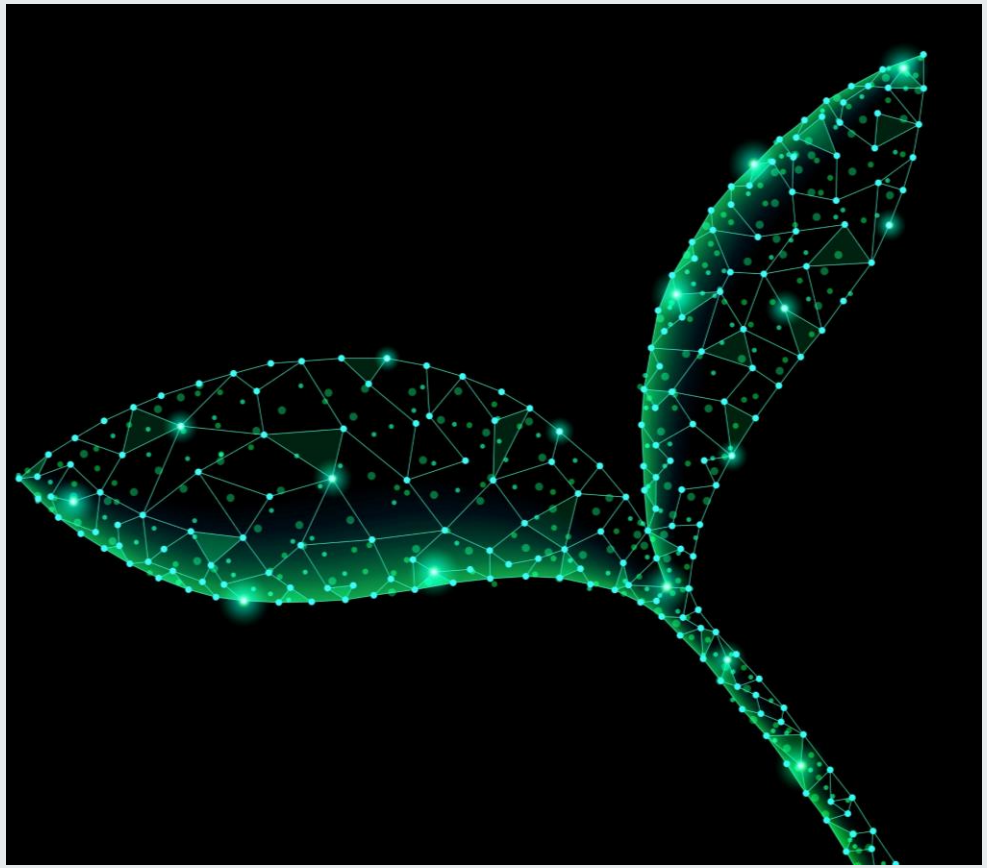
Advertorial til upload på temasiden Digital Growth Insights på Computerworld.dk, incl. min. 500 læsninger samt performance rapportering

- Vi skriver artiklen for jer (incl. én kilde) **kr. 25.000**
- I leverer selv artiklen **kr. 15.000**

Leadgenerering på baggrund af whitepaper

- Vores journalist skriver whitepaper for jer incl. layout på 6-8 sider + 20 leads m. kontaktdetaljer **kr. 45.000**
- 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 BusinessInsights databaser.	Artikler om konferencens emner postes på arrangørernes LinkedIn-sider.
Computerworld udsender målrettede invitationsmails direkte til målgruppen.	Partnerne pusher eventet på egne SoMe-kanaler.
Dansk Erhverv, Computerworld og BusinessInsights promoverer konferencen i en række nyhedsmails.	Bannereksponering på cw.dk og businessinsights.dk. Partnerlogo på event landing page.