



Torsdag d. 17. januar 2023

FYSISK KONFERENCE I BØRSSALEN, KØBENHAVN

Digital vækst 2023



DANSK
ERHVERV **COMPUTERWORLD**

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

Derfor er Digital Vækst 2023 på agendaen...



Vi ved, at fremtidens vindervirksomheder er digitale. Det gælder den lille start-up, der er født med en digital forretningsmodel. Og det gælder i lige så høj grad den klassiske virksomhed, der bliver nødt til at transformere sin måde at drive forretning på. Men hvordan bygger de nye virksomheder deres digitale DNA? Og hvordan tilegner de traditionelle virksomheder sig en ægte digital identitet?

Vi ved også, at digitaliseringen er rykket ud af it-afdelingen og i stedet har spredt sig i resten af virksomheden. Det er som udgangspunkt godt, da det øger chancen for, at den digitale transformation lykkes. Og faktum er, at succesfuld digitalisering i sidste ende kan udgøre forskellen mellem *'ordinær'* og *'ekstraordinær'*.

Endelig ved vi, at teknologiernes udvikling drastisk ændrer virksomhedernes muligheder og organisationsformer. Det åbne spørgsmål er, hvordan virksomhederne leder den hastige forandring i organisationen? Hvilke strategiske holdepunkter og pejlemærker har de? Og hvem har eksemplerne til efterlevelse? Sammen finder vi svarene på Digital Vækst 2023 i Børssalen den 17. januar 2023.

Som partner på Digital Vækst 2023 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 2023 er, at partnere og deltagere lærer af hinanden og vidensdeler maksimalt. For kun ved at indvie hinanden i succeser og fejlbeslutninger kan vi løfte os lige præcis dér, hvor vi kan være med til at drive den digitale vækst.

På Digital Vækst 2023 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 2023.

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.

Vi råder over 200 pladser. Når vi kører Deep Dives, vil der være ca. 100-150 i salen, mens der på hvert Deep Dive vil være ca. 15-20 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 2023 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 Digital Vækst 2022, men der var nogle få bemærkninger om, 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 2023 arrangeres af Dansk Erhverv og Computerworld. Konferencen er fritaget for betaling.

Program

Digital vækst 2023

09.00	Velkommen – Lars Jacobsen, Computerworld		
09:05	Casper Klynge, Dansk Erhverv		
09.20	Keynote		
09:50	Pause		
10:05	Platinum Partner		
10.35	Digitalt Dilemma 1: Digitale forretningsmodeller		
11:05	Pause		
11.25			
25 min	Gold Partner	Deep Dive	Deep Dive
25 min	Gold Partner		
12.15	Frokostpause		
13:00	Platinum Partner		
13.30	Digitalt Dilemma 2: Digital succes og den menneskelige faktor		
14:00	Pause		
14:20			
25 min	Gold Partner	Deep Dive	Deep Dive
25 min	Gold Partner		
15:10	Pause		
15.30	Keynote		
16:00	Afslutning – Tak for i dag		



Indtryk fra Digital Vækst 2022



I marts 2022 beværtede vi 150 videbegærlige deltagere Digital Vækst 2022. 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.
- Det var en fantastisk konference, inspirerende professionelle oplægsholdere. God forplejning der manglede ingenting.
- Emnet var super, interessante deltagere.
- Virkelig spændende konference med dygtige talere og et godt oplæg.
- Relevante og tankevækkende indlæg.
- Meget relevante og spændende indlægsholdere.
- Rigtig fint arrangement og meget relevant. Virkelig gode foredragsholdere.
- 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 fint overblik og godt ned i dybden.
- Virkelig interessant og nyttig informationer.
- Mega fedt oplæg, thumbs up herfra!

Overordnet vurdering af konferencen	4.1 ud af 5
Konferencens faglige indhold	4.1 ud af 5
Levede konferencen op til dine forventninger?	4.0 ud af 5
Vil du deltage på 2023-konferencen?	4.7 ud af 5

Digitale Dilemmaer



Digitale Dilemmaer stiller skarpt på pejlemærkerne i den digitale transformation. I de digitale dilemmaer giver vi en række digitale frontløbere fem minutter hver til at levere deres bedste guldkorn, udfordrer konferencedeltagerne med aktuelle dilemmaer og tager spørgsmål fra salen – også digitalt.

Diskussionen modereres af chefredaktør på Computerworld, Lars Jacobsen.

1. Digitale forretningsmodeller

De afgørende nye digitale forretningsmodeller og globale digitale platforme udvikler sig hele tiden. På konferencen får du inspiration til dine valg, når to skarpe digitale profiler tørner sammen og giver deres individuelle bud på moderne, globale, digitale forretninger.

2. Digital succes og den menneskelige faktor

Danske virksomheder opretter i storstil innovation labs, interne digitale afdelinger og CDO-titler. Men hvad er erfaringerne? Vi inviterer to digitalt kyndige til at diskutere, hvordan de har organiseret sig til succes i deres (ofte ret analoge) forretninger for at få det bedste ud af de digitale talenter.

Om konferenceelementerne



Platinum Partner (2 stk.)

I inviterer en spændende kunde på scenen og leverer en inspirerende case over for samtlige konferencedeltagere. De 30 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 Partner (4 stk.)

Identisk med "Platinum Partner", blot 25 minutter og samtidig står I over for en lidt mindre deltagerkare i plenum, da to grupper er gået til Deep Dives-sessioner.

Præsentationen skal ikke være kommerciel.

Deep Dive Partner (4 stk.)

Et Deep Dive er et roundtable med et bestemt tema, som afvikles i et mindre lokale i Børsbygningen. I bliver værter for 15-20 deltagere, som alle aktivt har valgt det tema til, som I på forhånd har meldt ind. Et Deep Dive indledes med et kort pitch, hvor enten I eller jeres kunde introducerer deltagerne til jeres tema. Herefter går dialogen i gang. Deep Dives modereres af en ekstern moderator fra Computerworld eller Dansk Erhverv.

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.

Pitchen og jeres forberedte spørgsmål skal ikke være kommercielle.

Partnerpakker

Platinum partner (2 stk.)

- Status af medarrangør – uden øvrige forpligtelser
- 30 minutters præsentation/kundecase i plenum inkl. Q&A foran alle deltagere
- Logo på al markedsføringsmateriale
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 20 profiler, der skal inviteres af hovedarrangørerne
- Inkl. 5 interne deltagere til konferencen
- Uddeling af materialer til deltagerne

KR. 100.000

Gold partner (4 stk.)

- 25 minutters præsentation/kundecase for deltagere i plenum (uden Deep Dive-deltagere)
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres af hovedarrangørerne
- Inkl. 3 interne deltagere til konferencen

KR. 70.000

Deep Dive partner (4 stk.)

- 50 minutters Deep Dive med 15-20 deltagere
- Ekstern moderator fra Computerworld eller Dansk Erhverv
- Liste med kontaktinfo på samtlige deltagere
- Markedsføring
- Evaluering fra deltagerne
- Mulighed for at levere navne på 10 profiler, der skal inviteres af hovedarrangørerne
- Inkl. 3 interne deltagere til konferencen

KR. 70.000

Markedsføring



Vi markedsfører konferencen gennem flere forskellige kanaler. Nedenfor et uddrag fra markedsføringen.

- Dansk Erhverv udsender invitationer til udvalgte medlemmer af og netværk i Dansk Erhverv.
- Invitationer udsendes til relevante emner i Computerworlds database.
- Computerworld udsender målrettede invitationsmails direkte til målgruppen.
- Dansk Erhverv og Computerworld promoverer konferencen i en række nyhedsmails.
- Partnerne udsender invitationer til eksisterende og potentielle kunder.
- Artikler om konferencens emner postes på arrangørernes LinkedIn-sider.
- Partnerne pusher eventet på egne SoMe-kanaler.
- Bannereksposering på cw.dk og
- partnerlogo på event landing page.