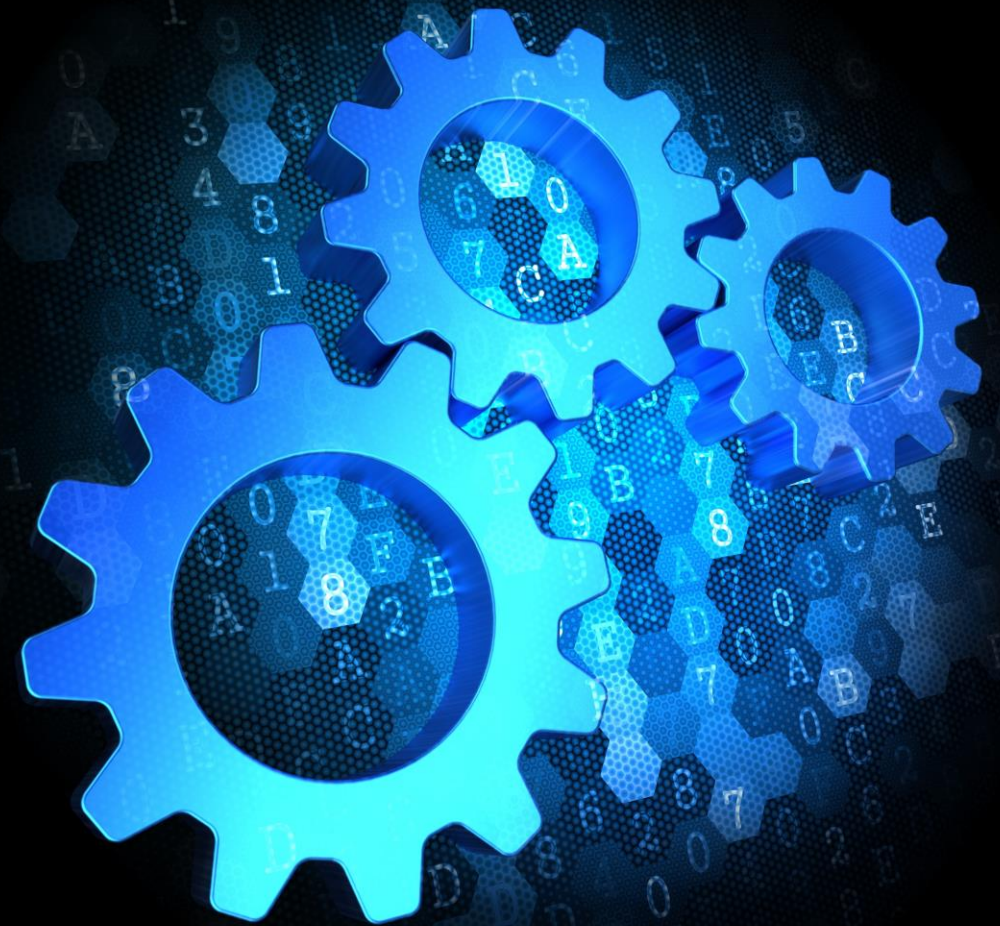


Digitale forretningsprocesser 2023

Optimer, effektiviser og automatiser din virksomhed til succes

Konference d. 18. april 2023 | København



COMPUTERWORLD EVENTS

Digitale forretningsprocesser



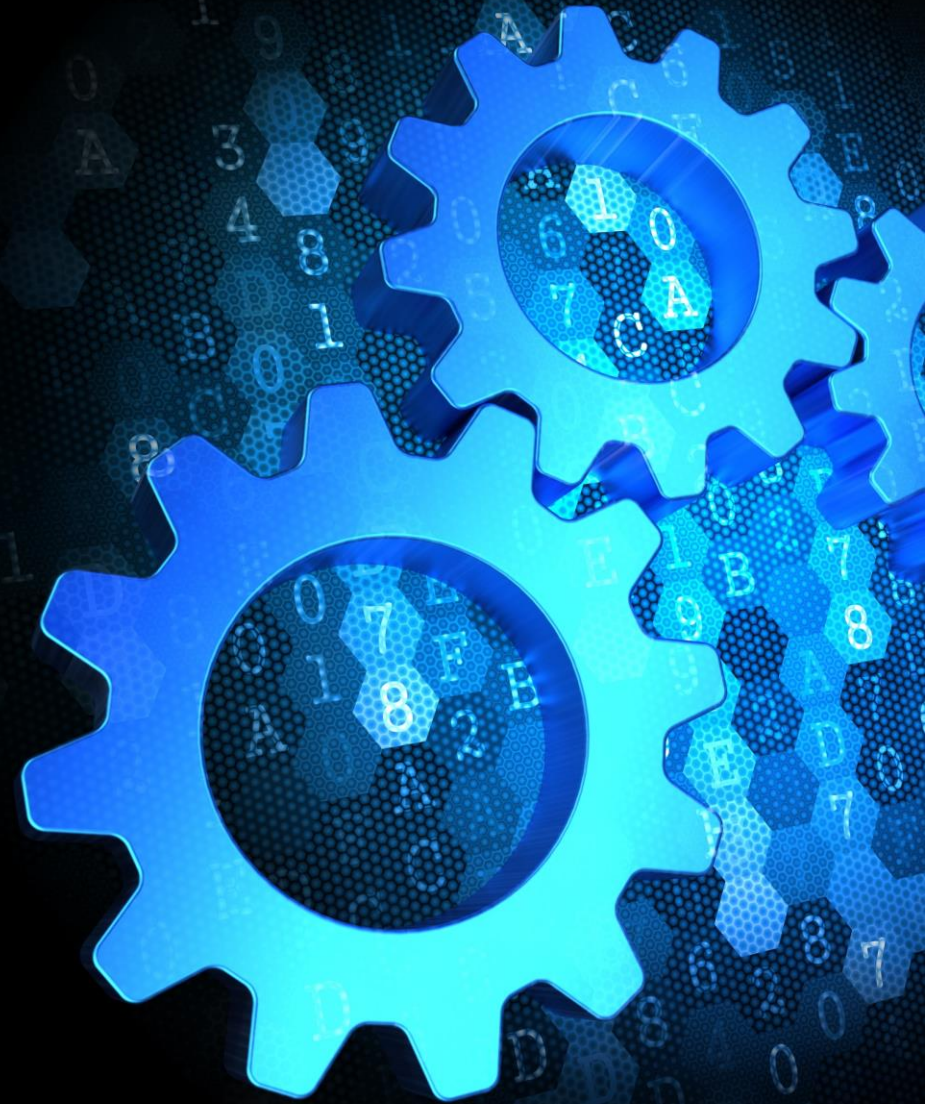
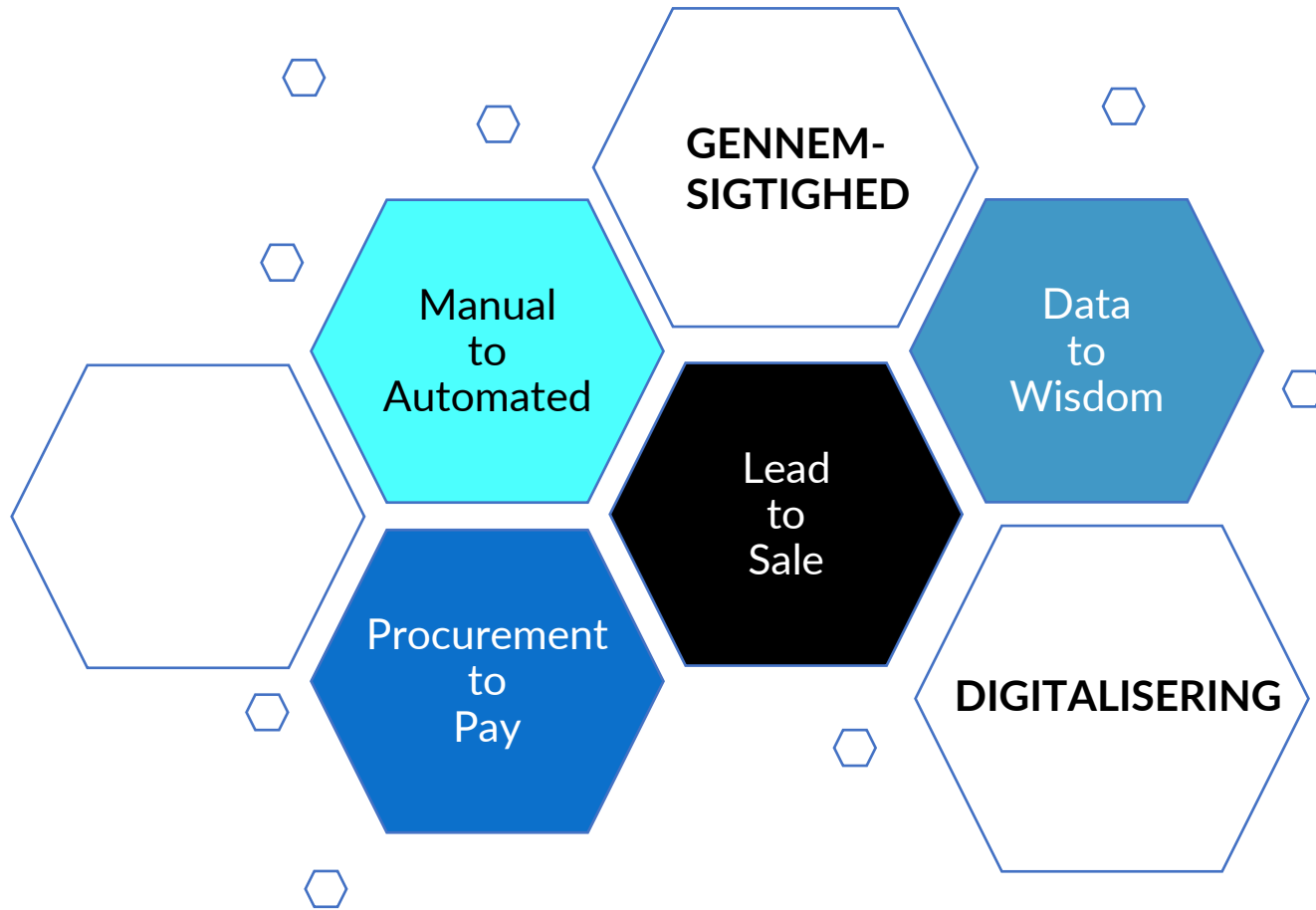
Virksomhedens digitale processer er fuldkommen afgørende for, hvor hurtigt man kan transformere forretningen, udvikle nye forretningsmuligheder skabe overblik og rapportere effektivt, hurtigt og retvisende.

Samtidig er de digitale processer – i tæt samspil med dine systemløsninger – afgørende for samarbejdet med partnere og leverandører – og for den oplevelse og værdiskabelse, man tilbyder ansatte og kunder. Herunder for ambitionerne om at skabe og tilpasse de muligheder, der karakteriserer en moderne arbejdsplads.

Deltagerne på denne konference søger inspiration og viden, om, hvordan de kan optimere deres processer og dermed blive i stand til at sætte effektivt ind netop der, hvor potentiale er størst for at kunne konkurrere og skabe optimal værdi for deres forretning.

Som partner på konferencen vil du træde i ekspertrollen og komme med dine bud på, hvordan deltagerne kan optimere deres digitale processer og dermed styrke deres forretningsmuligheder.

PROCESSOR OVERSIGHT



PROGRAM



[Se det opdaterede program her](#)

TID		
08.30 - 09.00	Registrering, morgenkaffe, croissanter & netværk	
09.00 - 09.05	Velkomst	
09.05 - 09.35	Keynote	
09.35 - 10.00	Plenum taler	
10.00 - 10.25	Plenum taler	
10.25 - 10.45	PAUSE & NETVÆRK	
	PROCUREMENT TO PAY	LEAD TO SALE
10.45 - 11.10	Spor taler	Spor taler
11.15 - 11.40	Spor taler	Spor taler
11.45 - 12.10	Spor keynote	Spor keynote
12.10 - 13.05	FROKOST & NETVÆRK	
	DATA TO WISDOM	MANUAL TO AUTOMATED
13.05 - 13.30	Spor taler	Spor taler
13.35 - 14.00	Spor taler	Spor taler
14.05 - 14.30	Spor keynote	Spor keynote
14.35 - 14.55	PAUSE & NETVÆRK	
14.55 - 15.25	Plenum taler	
15.25 - 15.55	Keynote	
15.55 - 16.00	Opsummering og tak for i dag	

PROCESSER

PROCUREMENT TO PAY

- Med store mængder værdifuld data om ordrebehandling, økonomi, lager, salg, indkøb og andre områder, er det vitalt, at den digitale proces er optimeret i tæt samspil med systemløsningerne for at kunne sikre hurtig og effektiv overblik og indsigt.

DATA TO WISDOM

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

LEAD TO SALE

- Funktioner til kundeservice og kundefølgelse, er vigtigere end nogensinde før.
- Kunderne afsætter i dag også flere digitale fodaftryk end nogensinde før, når de bevæger sig typisk rundt på kryds og tværs på apps, mobile platforme, websites og sociale medier, men hvordan opfanger og bruger man dem?

MANUAL TO AUTOMATED

- Smarte løsninger kan lette det manuelle arbejde og nedbringe driftsomkostningerne for mange af virksomhedens rutineopgaver.
- Digitalisering, RPA, AI og ML er nogle af nøgleordene, som kan transformere virksomheden.

PARTNERPAKKER:

Plenum

- 25 minutters taletid foran alle deltagerne.
- Leadliste med kontaktdata og email permission.
- Meeting point på 3x1 meter.
- Logo og branding på eventsitet.
- Evaluering af indlæg.
- Liste med deltagere der ønsker yderligere dialog.
- Beskrivelse af virksomheden på eventsitet.
- Uddeling af materiale til alle deltagerne.
- Deltagelse af 3 pers. fra virksomheden, som sidder med ved bordene blandt deltagerne.

Pris:

Kr. 80.000

Spor

- 25 minutters taletid foran deltagere i det ene spor.
- Leadliste med kontaktdata og email permission på samtlige deltagere.
- Leadliste med kontaktdata og email permission på dem, der hørte jeres indlæg.
- Meeting point på 3x1 meter.
- Logo og branding på eventsitet.
- Evaluering af indlæg.
- Liste med deltagere der ønsker yderligere dialog.
- Deltagelse med 3 pers. fra virksomheden, som sidder med ved bordene blandt deltagerne.

Pris:

Kr. 50.000

Udstiller

- Leadliste med kontaktdata og email permission på samtlige deltagere.
- Meeting point på 3x1 meter.
- Logo og branding på eventsitet.
- Deltagelse med 3 pers. fra virksomheden, som sidder med ved bordene blandt deltagerne.

Pris:

Kr. 30.000

FÅ DET MESTE UD AF DIT PARTNERSKAB - TILKØBSMULIGHEDER

ADVERTORIAL til upload på computerworld.dk inkl. min. 500 læsninger samt performance rapportering:

- Vi skriver artiklen for jer (inkl. én kilde) - **Pris: kr. 25.000 ex. moms**
- I leverer selv artiklen - **Pris: kr. 15.000 ex. moms**

LINK TIL WHITEPAPER i Computerworlds opfølgningsmail til deltagerne

Pris: kr. 5.000 ex. moms

ONLINE BANNER på Computerworld.dk

Pris: kr. 15.000 ex. moms for 100.000 visninger

HELSE ANNONCE i Computerworlds trykte magasin -

Pris: kr. 10.000 ex. moms

ONE-2-ONE MØDER - I udvælger deltagere, som I ønsker at holde møde med på dagen.

Ved 3 møder udvælges der min. 10 deltagere og ved 5 møder skal der udvælges min. 15 deltagere. **Pris: kr. 20.000 ex. moms for 3 møder / 30.000 ex. moms for 5 møder**

EKSTRA MÅLRETTEDE SPØRGSMÅL (3 stk.) i evalueringen til deltagerne

Pris: kr. 5.000 ex. moms

EKSTRA TALETID TIL CASE - ekstra slot til kunde-indlæg

Pris: 50% af pakkeprisen

LEADGENERERING på baggrund af whitepaper

- Vores journalist skriver whitepaper for jer inkl. layout på 6-8 sider + 20 leads med kontaktdetaljer - **Pris: kr. 50.000 ex. moms**
- I leverer selv whitepaper og får 20 leads med kontaktdetaljer - **Pris: kr. 25.000 ex. moms**

SEND JERES EGEN INVITATION - Send en invitation til præcis den målgruppe I ønsker,

skal deltage på eventet og fortæl dem, hvad I vil tale om.

Prisen afhænger af målgruppen - **kontakt Computerworld for et tilbud.**

SOME OMTALE af indlæg/partnerskab på Computerworld Events LinkedIn-profil.

Pris: kr. 5.000 ex. moms

STØRRER MEETING POINT (6 m2)

Pris kr. 10.000 ex. moms

GOODIE BAGS deles ud ved indgang/registrering

Pris: kr. 15.000 ex. moms

SEATED LUNCH (udvalgte konferencer) - sid sammen med 5 udvalgte kunder til frokosten

Pris kr. 10.000 ex. moms