

# Dropbox Partner Forum 2019

## 13. marts - Nimb, København V

---

08:30 - 08:55	<b>Registrering og morgenmad</b>
09:00 - 09:10	<b>Velkomst og agenda</b> Hans Liljedahl, head of channel, nordics, Dropbox
09:10 - 09:30	<b>Hvad gør Dropbox anderledes for dig som SaaS-udbyder, SMB-reseller eller MSP?</b> Simon Aldous, Head of Channels, EMEA at Dropbox, Dropbox
09:30 - 09:55	<b>Kundecase: Stofa Erhvervs rejse i clouden med Dropbox Business</b> Thomas Asmund-Hjorth, sales director, B2B, Stofa & SE
09:55 - 10:15	<b>Afsætningsmuligheder i Danmark</b> Hans Liljedahl, head of channel, nordics, Dropbox
10:15 - 10:30	<b>Pause</b>
10:30 - 11:00	<b>Demo &amp; business-case: Hvordan kan Dropbox Business hjælpe dine kunder med at dele og samarbejde bedre/hurtigere/nemmere?</b> Tony Englund, IT consultant and owner, Tjugofem IT AB
11:00 - 11:15	<b>Det danske cloud-marked</b> Jacob V. Schmidt, CEO & partner, Cloud Factory
11:15 - 11:30	<b>Brug af data til at afdække Dropbox Partners succes</b> Hans Liljedahl, head of channel, nordics, Dropbox
11:30 - 11:35	<b>Konklusion og næste skridt</b> Hans Liljedahl, head of channel, nordics, Dropbox
11:35 - 12:30	<b>Frokost og speed dating</b>

## 08:30 - 08:55: Registrering og morgenmad

## 09:00 - 09:10: Velkomst og agenda



**Hans Liljedahl**  
head of channel, nordics  
Dropbox / Partner

*Norden er blandt de største Dropbox-kanaler i EMEA, og vi oplever meget stærk momentum i denne region. Antallet af registrerede partnere er femdoblet, og årsvæksten er på +90 procent. Vi vil gerne invitere både nye og eksisterende partnere til at hoppe på cloud-rejsen med os.*

*(Sessionen er på engelsk)*

## 09:10 - 09:30: Hvad gør Dropbox anderledes for dig som SaaS-udbyder, SMB-reseller eller MSP?



**Simon Aldous**  
Head of Channels, EMEA at Dropbox  
Dropbox / Partner

*Dropbox var det hurtigste SaaS-firma til at nå \$1B årligt forretningsmæssigt - langt hurtigere end Salesforce, Workday og ServiceNow. Selskabet har siden 2016 haft fokus på at bygge det bedste og mest succesfulde kanal-økosystem i verden - også i Europa og Danmark.*

*Simon Aldous vil præsentere Dropbox' strategi og kaste lys over, hvordan Dropbox kan supportere jer som reseller/partner, og hvordan I som Dropbox-reseller/partner kan levere en smartere, bedre og nemmere måde at samarbejde på med jeres eksisterende kunder, mens I minimerer jeres egen risiko.*

*(Sessionen er på engelsk)*

## 09:30 - 09:55: Kundecase: Stofa Erhvervs rejse i clouden med Dropbox Business



**Thomas Asmund-Hjorth**  
sales director, B2B  
Stofa & SE / Partner

Stofa Erhverv er en af de førende televirksomheder i Danmark. Selskabet leverer telekommunikationstjenester til danske B2B-kunder i SMB-segmentet. I begyndelsen af 2017 besluttede Stofa sig for at indlede sin rejse til skyen ved at tilføje SaaS-tjenester i B2B-porteføljen. Den første leverandør, der blev valgt, var Dropbox.

Thomas Asmund-Hjorth vil her fortælle "hvorfor/hvordan/hvad" omkring valget af Dropbox.

## 09:55 - 10:15: Afsætningsmuligheder i Danmark



**Hans Liljedahl**  
head of channel, nordics  
Dropbox / Partner

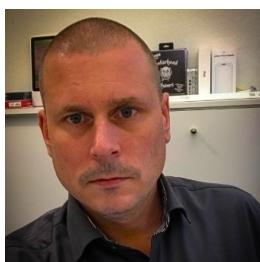
I Danmark er der 2,8 millioner Dropbox-brugere. De anvender primært den gratis version, Dropbox Basic. Det er selvfølgelig meget positivt at en ud af to internetbrugere i Danmark er afhængige af Dropbox-teknologien.

Vi ved, at der alene i Danmark er omkring 420.000 professionelle (arkitekter, ingeniører, konsulenter, designere), som anvender Dropbox Basic til at dele og samarbejde om dokumenter og projekter. Dette rejser spørgsmål om GDPR, compliance og sikkerhedsbekymringer. Det er noget, som vi samlet bør adressere, og vi bør hjælpe disse firmaer og organisationer med at give dem Dropbox Business, der er den professionelle platform til deling og samarbejde.

(Sessionen er på engelsk)

## 10:15 - 10:30: Pause

## 10:30 - 11:00: Demo & business-case: Hvordan kan Dropbox Business hjælpe dine kunder med at dele og samarbejde bedre/hurtigere/nemmere?



**Tony Englund**  
IT consultant and owner  
Tjugofem IT AB / Partner

Fem ting, som dine SMB-kunder vil elske i virkelighedens kundeservice: SmartSync, TeamFolders, Dropbox Paper, Dropbox Showcase og File Requests.

## 11:00 - 11:15: Det danske cloud-marked



**Jacob V. Schmidt**  
CEO & partner  
Cloud Factory / Partner

*For dig som dansk forhandler har vi et lokalt Cloud Market Place (CMP), som har været tilgængelig siden juni 2017. Vores CMP er den kommercielle platform, hvor du køber og håndterer dine kunders licenser.*

*Jacob V. Schmidt vil oplyse os om mulighederne, som CMP har for at supportere jer som re-sellere i jeres brug af Dropbox Business.*

## 11:15 - 11:30: Brug af data til at afdække Dropbox Partners succes



**Hans Liljedahl**  
head of channel, nordics  
Dropbox / Partner

*Dropbox har unikke indsigter og værktøjer til at vise, hvordan vores kunder bruger Dropbox. Disse værktøjer er tilgængelige for dig som Dropbox-forhandler / partner i samarbejde med Dropbox.*

*Vi viser, hvordan disse indsigter kan hjælpe jer med at blive mere succesfulde.*

## 11:30 - 11:35: Konklusion og næste skridt



**Hans Liljedahl**  
head of channel, nordics  
Dropbox / Partner

## 11:35 - 12:30: Frokost og speed dating