

# INVITATION TIL MORGENMASTERCLASS

## FORSTÅ DIN KUNDE GENNEM DATA OG STYRK DIN BUNDLINJE

Bliv klogere på kundedata - hvordan kan kundedata berige din virksomhed og din bundlinje gennem bedre indsigt i kundens adfærd. Hør hvad nyeste forskning byder på, og hvordan andre har gjort, hvordan du bedst kommer igen - NETS, Green Click media, HeseHus og Erhvervsakademi Sjælland, Erhvervsakademi Lillebælt og Digital vækst-kultur deler deres erfaringer og viden om teknologi og metoder.



**TORS DAG DEN 16. AUGUST KL: 8:30-11:00** (Vi byder på kaffe fra kl 8:00)

Hos Erhvervsakademi Sjælland, NEURO Lab, Uddannelsesvej 22, 4600 Køge

Digital Vækstkultur byder velkommen til en morgenmasterclass for små og mellemstore virksomheder, der ønsker at blive skarpere på succes med deres kundedata og hvor man kan tilgå data.

På denne masterclass kan du få svar på en række spørgsmål:

- Hvad er kundedata?
- Hvordan kan kundedata visualiseres?
- Hvad kan jeg lære af kundedata?
- Hvordan benytter jeg kundedata til at optimere min markedsføring?
- Hvordan kan jeg bruge det proaktivt i min virksomhed?
- Hvordan gøres forståelse af kunden til øget omsætning
- .. og meget mere

### Digital Vækstkultur er vært for denne dag

Digital Vækstkultur tilbyder gratis kompetenceudvikling i digitalisering og e-handel for små og mellemstore virksomheder. Virksomhederne kan deltage med 2-3 medarbejdere i 6 undervisningsforløb, fagligt netværk, individuelle sparring sessioner, matchmaking med studerende og masterclasses.

Digital vækst-kultur er et EU finansieret projekt, der drives af Erhvervsakademiet Cphbusiness, Erhvervsakademi Sjælland, Erhvervsakademi Aarhus, University College Nordjylland, Erhvervsakademi Lillebælt og Serviceplatform. Se DVK-forløbet i din region, datoer, indhold og tilmeldingen her:

<http://xn--digitalvkstkultur-yrb.dk/>

Tilmeld dig her

### Målgruppe:

Turisme, detailhandel, samt det brede erhverv

### Pladser:

75

### Pris:

Gratis

### Tilmeld dig her:

<https://podio.com/webforms/18107911/1216382>

### Tilmeldingsfrist

13. August 2018

### Parkering:

Parkering - 2 timers gratis parkering i gæste zonerne. orienter dig på skiltene.

### Spørgsmål:

Kontakt Dennis Wollbrink  
Dennis@LDCluster.com  
51944012

# INVITATION TIL MORGENMASTERCLASS

## PROGRAM



08.00-8.30

**Indskrivning, kaffe, te & croissant** - networking

08.30-8.40

### Velkommen til Masterclass

Vi byder velkommen og præsenterer formålet med Digital Vækstkultur

*v/ Morten/Jonas, projektleder, EASJ & Dennis Wollbrink, DVK*

08.40-9.10

### Forstå din kunde gennem data

Hvad er neuromarketing og hvordan kan det anvendes?

Projektchef for Neurolab hos Erhvervsakademiet Lillebælt, Maria Tipsmark, vil gennemgå de forskellige teknologier der anvendes til at kunne aflæse kundens adfærd, hun vil kort komme ind på de teknologier vi vil se komme frem de næste år samt hvilket formål det vil tjene. Derudover vil hun dykke ned i enkelte virksomhedscases som de har arbejdet med i Neurolab for at teste af, hvordan den viden og data man indsamler omsættes til handlinger og beslutninger. Aflustningsvis vil hun komme med anbefalinger til, hvordan du kan komme i gang med at få adgang til ny viden om dine kunder der kan sikre en bedre bundlinje.

*v/ Maria Tipsmark, EAL. Adjunkt og projektleder hos Erhvervsakademiet Lillebælt (EAL)*

09.12-9.32

### Kundedata i praksis - Google og Facebook

Udvikl dit brand, promovér din virksomhed, og opbyg nye relationer med en gennemført annoncestrengi på Facebook. Optimer din tilstedeværelse på Facebook med annoncer, som involverer brugeren i dine produkter, services og ydelser.

Tiltræk flere kunder, øg din omsætning, og skab større kendskab til din virksomhed. Med effektive Google AdWords kampagner bliver du synlig, når dine kunder efterspørger dit produkt.

*v/Lars Lyngge, Head of Sales and Strategic, Green.Click*

09.35-09.50

### PAUSE

09.50-10.20

### Databaseret indblik i kundeadfærd

NETS er en Nordisk leverandør af betalingsløsninger og services og med mere end 2400 ansatte i fem forskellige lande er de en specialist i at analysere kundens adfærd gennem deres transaktionsdata. Nets analytics, som er et enestående værktøj for bl.a. butiksindehavere, samt deres loyalitetsprogram, har NETS og deres partnerskab hos forskellige virksomheder haft stor succes med, i indsatsen for at styrke kunderelation og få mere indsigt i kundens adfærd gennem data.

*v/ Peter Høj Hessellund, Sales Director, SME & Partner Sales, Nets*

10.20-10.50

### Fra Big Data til profit - Forstå dine kunders rejse

"I en digital verden, hvor de datamæssige muligheder er uendelige, er det ofte kunsten at kunne udvælge hvad som skaber værdi for virksomheden. Det handler ikke blot om at tilegne sig kundedata, men om at skabe sig en decideret indsigt i kundernes adfærd og ageren. Først når man formår at forstå og gøre brug af dette, kan man begynde at kapitalisere forretningen. Ud fra konkrete cases, vil der med dagens oplæg komme eksempler på, hvorledes at dette gribes an i en ofte travl hverdag, hvor drift alene udgør størstedelen af ens arbejdsindsats."

*v/ Casper Bo Jørgensen, Customer Relations Manager, Hesehus A/S*

10.50-11.00

### Afslutning og tak

11.00-11.30

### Forfriskninger, networking og live-demonstrationer af Neuromarketing

## OPLÆGSHOLDERE



**Navn:** Maria Tipsmark  
**Titel:** Adjunkt og Projektleder hos Erhvervsakademiet Lillebælt  
**Introtekst til oplægsholder:** Maria Tipsmark er Adjunkt og projektleder hos Erhvervsakademi Lillebælt. Maria er ligeledes projektleder for EALs Neurolab

der fokuserer på Biometriske værktøjer og tests, projektleder for Digital Vækstkultur samt tilknyttet EALs videnscenter for E-handel.



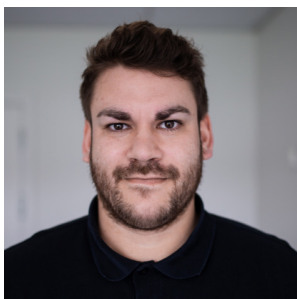
**Navn:** Peter Høj Hessellund  
**Titel:** Sales Director, SME & Partner Sales, Nets  
**Introtekst til oplægsholder:** Peter er en professionel virksomhedsleder med 16 års erfaring indenfor salg og ledelse. Jeg har udviklet en dyb viden og indsigt i strategiarbejde, marketing

og forretningsplanlægning. Med erfaringer fra DELL, Canon og senest NETS - får vi en stærk historie om at løfte salg, service og partnerskaber gennem datadrevne forretningsudvikling.



**Navn:** Morten Evald  
**Titel:** Adjunkt, Erhvervsakademi Sjælland. Projektleder på Den Digitale Vejviser, Digital Vækstkultur  
**Introtekst til oplægsholder:** Morten Evald er adjunkt på Erhvervsakademi Sjælland og har en baggrund som Ingeniør og HD. Til daglig

underviser han på produktionsteknolog-uddannelsen med fokus på produktion, virksomhedsdrift og ledelse. Morten er projektleder på forløbet Den Digitale Vejviser.



**Navn:** Lars Lynge,  
**Titel:** Head of Sales and Strategic, Green.Click  
**Introtekst til oplægsholder:** Lars Lynge er Head of Sales & Strategic hos Green.Click. Lars sidder primært med udviklingen på tværs af landegrænser skabt ud fra Data og Machine Learning.

Hvordan du forstår dine kunders færden og udnyttelse heraf.



**Navn:** Casper Bo Jørgensen  
**Titel:** Customer Relations Manager  
**Introtekst til oplægsholder:** Casper Bo Jørgensen er uddannet Cand.Merc International Marketing i 2011 og har de seneste 6,5 år arbejdet i IT-branchen med fokus på salg og rådgivning. Sidder i

dag hos Hesehus A/S, med kommercielt ansvar for en stor del af de eksisterende kunder samt nysalgspotentialer.



**Navn:** Dennis Wollbrink  
**Titel:** Projektleder, Digital Vækstkultur  
**Introtekst til oplægsholder:** Ansvarlig for digitale projekter hos innovationsnetværket Lifestyle & Design Cluster. Cand.Soc i Politisk Kommunikation og Ledelse fra CBS og har siden da

arbejdet som virksomhedskonsulent i Københavns Kommune og som projektleder for Dansk Erhverv og HK Handels digitaliseringssekretariat.