

Webinar:

Styrk jeres struktur og datakvalitet



Mikkel Stisen

Team Lead – Net New Sales

Mikkel.Stisen@SuperOffice.com



Jacob Røntorp

Account Executive - Net New Sales

Jacob.Rontorp@SuperOffice.com



Dagens agenda

23. April 2026

1

Kort intro til SuperOffice

Dagens agenda

23. April 2026

1

Kort intro til SuperOffice

2

Datastruktur i CRM

Dagens agenda

23. April 2026

1

Kort intro til SuperOffice

2

Datastruktur i CRM

3

Forbedret overblik og beslutningsgrundlag

Dagens agenda

23. April 2026

1

Kort intro til SuperOffice

2

Datastruktur i CRM

3

Forbedret overblik og beslutningsgrundlag

4

ERP ♥ CRM

Dagens agenda

23. April 2026

1

Kort intro til SuperOffice

2

Datastruktur i CRM

3

Forbedret overblik og beslutningsgrundlag

4

ERP ♥ CRM

5

Demo

Kort om SuperOffice

SuperOffice i tal

+35 års erfaring

+ 5.000 kunder

+ 10 års gennemsnitlig levetid på kunder

+ 350 medarbejdere

Lokal ekspertise



Personlig kontakt



Vi hjælper virksomheder med at opnå følgende



Relationships that matter. Revenue that grows.



Få nye kunder



Sælg mere til eksisterende kunder



Reducer kundeafgang



Forbedre kundeoplevelsen



Forbedre produktivitet

SuperOffice hjælper virksomheder med at finde, fange og fastholde kunder med én CRM suite



Collaborative workflow across company



Centralized data with insightful dashboards



User-driven simplicity



High ROI to customers



Built-in AI

SuperOffice hjælper virksomheder med at finde, fange og fastholde kunder med én CRM suite

Salg

Øg omsætningen gennem **optimerede salgsprocesser**



Pipeline Management



Mobile CRM



Quote Management



Sales Intelligence



Én CRM Platform

Forbedret samarbejde, øget overblik og produktivitet – Med indbygget AI

CRM Suite

Opnå fantastiske **kunderrelationer** og øg **loyaliteten**.



Automation



Dashboards



Diary and Activities



Document Management



Reporting



Status Monitors



E-mail Management



Contact Management



Project Management

Datastruktur i CRM

Hvorfor er det vigtigt?

- Struktur → gør data brugbar
- Historik → gør dialog kvalificeret
- Opfølgning → skaber fremdrift

Udfordringen med dårlig datastruktur:

- Grundregel: Data har kun værdi, når det er struktureret korrekt.
- Hvis data er ustruktureret og/eller spredt på tværs af forskellige systemer og arbejdsgange, er det meget svært at sikre overblik og rettidig handling.
- Salgsaktiviteter og CRM-registreringer udføres tilfældigt med varierende datapunkter.

Datastruktur i CRM

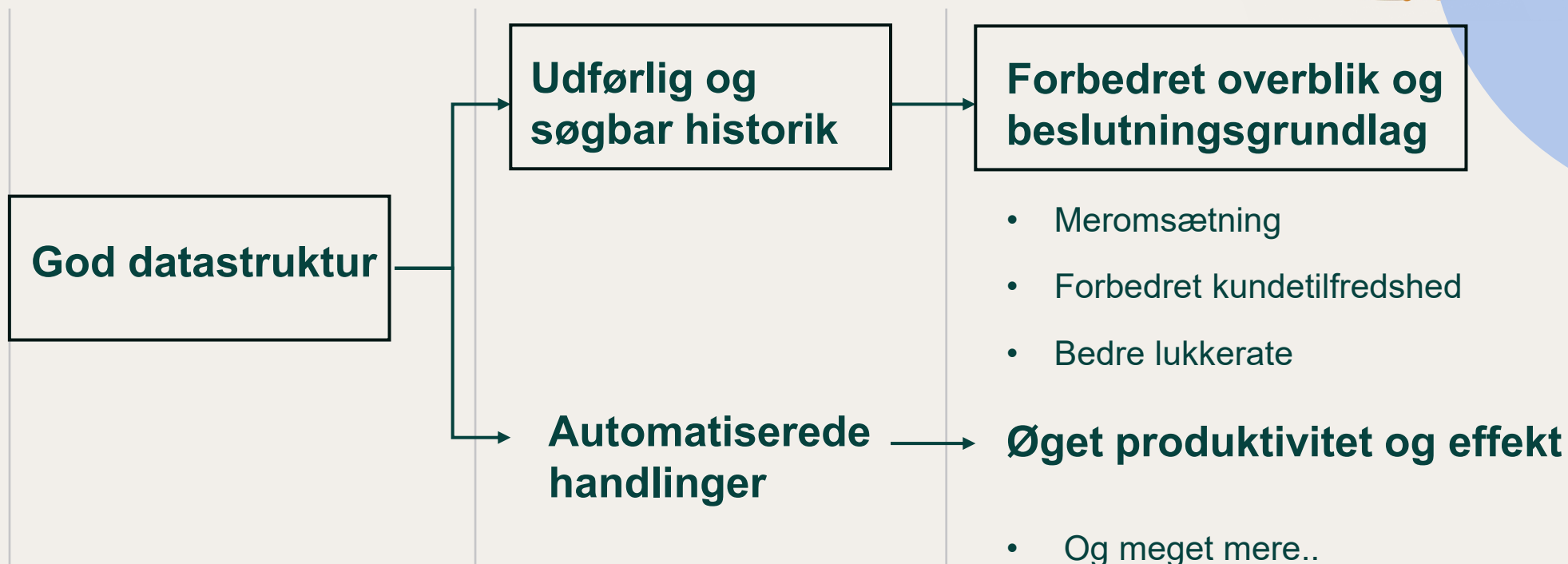
Hvorfor er det vigtigt?

- Struktur → gør data brugbar
- Historik → gør dialog kvalificeret
- Opfølgning → skaber fremdrift

Den gode datastruktur:

- Struktur på aktiviteter.
- Udførlig og søgbar historik.
- Proces for opfølgninger.
- Adfærd og governance.

Fra data til bundlinje



Et forbedret overblik og beslutningsgrundlag

Firma/person **Kriterier** Detaljer Diagram Udsendelser

Kategori: Er en af **Customer A** OG

Land: Er en af **Denmark** OG

Type: Er en af **Customer Meeting** OG

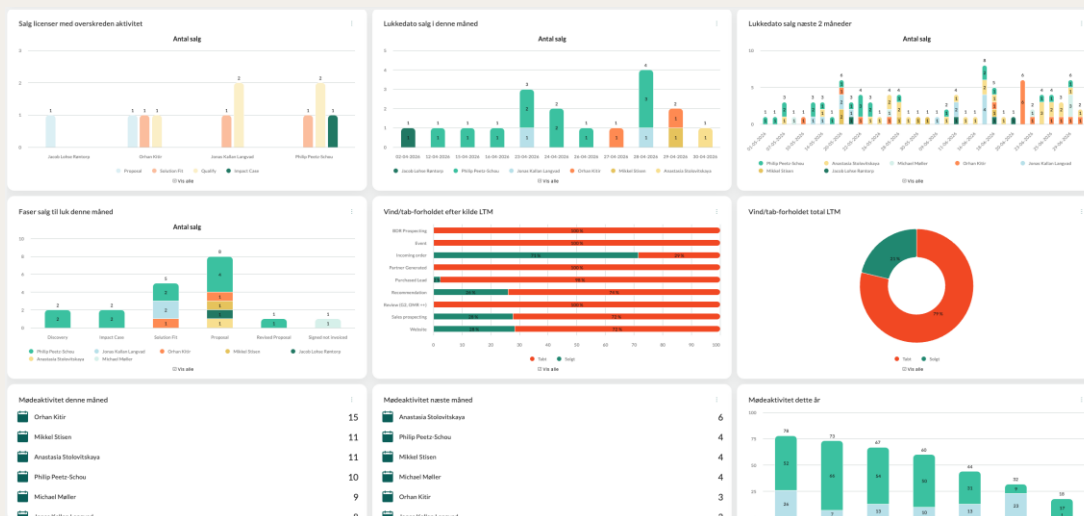
Dato: denne... Kvartal **01-04-2026 - 30-06-2026** OG

DYNAMISK UDVALG AF FIRMA/PERSON

A kunder

Firma/person Kriterier Detaljer Diagram Udsendelser

Firma	Kategori	By	Telefon	E-mail	Vores
Bech-Bruun Advokatpartnerselskab	A kunde	Nordhavn			JR
BRAVIDA DANMARK A/S	A kunde	Brøndby	+45 43221100		JR
BYGMA A/S	A kunde	Søborg	+45 44541700		JR
Dagrofa Engros Skovlunde	A kunde	Skovlunde		finans@foodservicedanmark.dk	JR
Dagrofa Logistik a/s	A kunde	Vejle		info@dagrofa-logistik.dk	JR
Don Draper - Private	A kunde				DD
Dunder Mifflin Paper Company Inc.	A kunde	Scranton	+1 67676767	info@dundermifflin.com	DD



ERP

 UNICONTA

 e·conomic

 Microsoft Dynamics 365
Business Central

 Microsoft
Dynamics 365

 Microsoft
Dynamics NAV



CRM



DEMO



Mikkel Stisen

Team Lead – Net New Sales

Mikkel.Stisen@SuperOffice.com