



Invitation

SuperOffice CRM DAGE 2019

SuperOffice åbner armene og
inviterer dig og dine kollegaer
til årets CRM DAGE, 2. + 4. april.



Tilmeld dig CRM DAGE 2019 i København og Aarhus.

Tirsdag d. 2. april 2019

Scandic Sydhavnen,
København SV

Kl. 9.00 - 16.30

Torsdag d. 4. april 2019

Radisson Blu Scandinavia Hotel
Aarhus

Kl. 9.00 - 16.30



Find, fang og fasthold glade kunder.

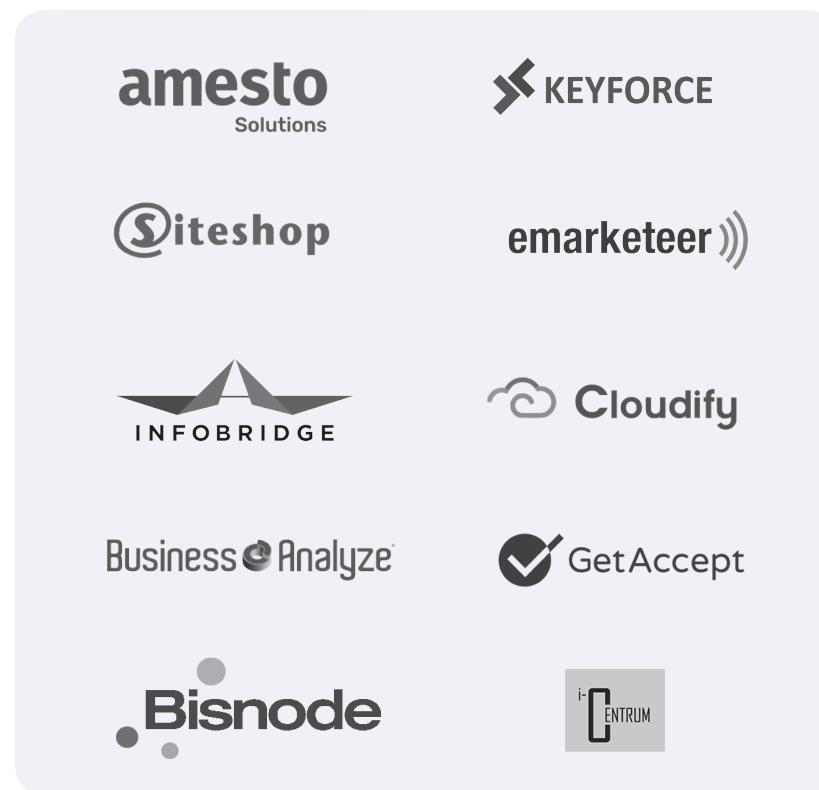
SuperOffice åbner armene og tager imod dig og dine kollegaer til årets CRM DAGE! Vellykkede CRM-projekter handler om at få mennesker, processer og teknologi til at spille optimalt sammen. Det lyder enkelt, men det kan være svært. Derfor har vi bygget CRM DAGE 2019 op omkring de tre områder. Vi glæder os til at inspirere dig til en mere effektiv hverdag, hvor du omfavner dit CRM med et smil.

IDC Growth Trends inden for SaaS CRM Applikationer viser, at der udover cloud-løsninger er størst vækst inden for applikationer til kundeservice og marketing. Salg er også fortsat en applikation i vækst.

Vi har i SuperOffice et ønske om at sætte realistiske mål, der kan indfries. Derfor handler det ikke kun om produktet, men om værdier, samarbejde, kultur og om at have en positiv tilgang til alle de teknologiske muligheder. Og gribe dem.

Du møder både vores danske direktør, koncerndirektør og produktudviklingsdirektør. Hør dem fortælle om vores ambitioner, og hvordan vi faciliterer vækst for vores kunder gennem SuperOffice på én samlet produktplatform, der rummer både marketing, salg og service. SuperOffice integrerer samtidig med et hav af apps fra vores partnere, der giver vores kunder endnu mere indsigt i deres kunder.

Derfor har vi også inviteret vores samarbejdspartnere og nogle af vores kunder til at holde indlæg om, hvordan deres SuperOffice-løsninger gør en forskel for deres virksomheds top- og bundlinie.



CRM konference for kunder og andre virksomheder

For at imødekomme så mange interesser som muligt har vi planlagt tre spor, der tilsammen indeholder 14 forskellige indlæg. De tre spor er: mennesker, processer og teknologi. Det er kun, når de tre områder spiller optimalt sammen, at I lykkes bedst muligt med jeres virksomheds vækst og digitalisering.

Vi berører mange emner, og har du derfor brug for dialog med SuperOffice eller vores partnere, kan du bruge dagen i vores virtuelle lab i udstillingsområdet, hvor du kan få svar på dine spørgsmål og se demo af det, du ønsker.



SPOR 1 Mennesker

For de **nysgerrige**, som har fokus på kunderejsen - fra lead til kunde, og som ved, at vi som individer skal behandles forskelligt.



SPOR 2 Processer

For **beslutningstagere**, som ønsker inspiration til at optimere sine processer på tværs af virksomheden.



SPOR 3 Teknologi

For **superbrugere** og **administratorer** hos eksisterende SuperOffice-kunder, der gerne vil i dybden med teknologien.





Program for CRM DAGE 2019

TID	AKTIVITET
9.00	Registrering og morgenbuffet. Udstillingen åbner
9.30	Den danske direktør i SuperOffice byder alle velkommen til CRM DAGE 2019
9.45	Hør vores koncerndirektør fortælle om vores ambitioner, og hvordan vi faciliterer vækst for vores kunder gennem SuperOffice. Vi kommer også i dybden med vores produktkoncept, vores App Store og vores API'er til kundetilpasninger. Vores produktudviklingsdirektør skitserer vores roadmap, og hvordan vi med vores CRM-filosofi forbinder mennesker, processer og teknologi.
10.15	Kaffepause + tid til at besøge SuperOffice og vores samarbejdspartnere i udstillingen
10.30 - 14.30	Spor 1, 2 og 3: 12 forskellige indlæg om mennesker, processer og teknologi fremlagt af SuperOffice, vores samarbejdspartnere og kunder
12.00	Frokostbuffet - Besøg samarbejdspartnerne på udstillingen
14.30	Keynote - Mikael Kamber Brug flere kræfter på styrker end på svagheder Hvorfor styrkebaserede virksomheder klarer sig bedre end de andre. Og har en sjovere hverdag.
15.30	Uformelt netværk og besøg udstillingen



SPOR 1 Mennesker

Dette spor handler om mennesker. Om hvordan du tiltrækker og arbejder med dine leads, hvordan du udvikler et lead til kunde ved at supportere kunderejsen på en 360 graders platform. Men det handler også om, hvordan du får brugerne til at bruge dit CRM-system for ellers kan det jo være lige meget. Kundeoplevelsen bliver mere og mere vigtig,

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
10.30		Få flere leads og luk flere salg med Leadexplorer Klaus Trolle, Chief Marketing Officer, eMarketeer Få flere og mere kvalificerede leads ind i SuperOffice CRM - direkte fra din hjemmeside. Leadexplorer giver dig en guldmine af information om de virksomheder, der besøger din hjemmeside, og scorer dem på baggrund af, hvor interesserede og engagerede de er i netop det, du tilbyder. På den måde får du indsigt i hvilke leads, der har størst potentiale for at blive din næste kunde. Leadexplorer er fuldt integreret med SuperOffice CRM, og du er i gang på få minutter. Kom og oplev, hvordan du kan give dine sælgere endnu bedre leads.	Produkt
11.00		PAUSE	
11.15		Skal forankring af CRM være virkelighed eller kun en drøm? Martin Houlberg Jensen, (forfatter af bogen "Få succes med CRM". Uvildigt indlæg om CRM strategi), SuperOffice Danmark A/S Vejen til succesfuld implementering af CRM (Customer Relationship Management) går gennem væsentlige overvejelser, der skal gøres inden og undervejs i forløbet. Hvordan får man hele organisationen med gennem forandringsledelse, kommunikation og forretningsudvikling? Indlægget giver dig tips til, hvordan du kan bygge, implementere og drive en CRM-strategi med succes. Denne session handler ikke om systemer, men om alt det andet.	Mennesker
12.00		STÅENDE FROKOSTBUFFET - Besøg samarbejdspartnerne og SuperOffice på udstillingen	

SPOR 1 Mennesker

Dette spor handler om mennesker. Om hvordan du tiltrækker og arbejder med dine leads, hvordan du udvikler et lead til kunde ved at supportere kunderejsen på en 360 graders platform. Men det handler også om, hvordan du får brugerne til at bruge dit CRM-system for ellers kan det jo være lige meget. Kundeoplevelsen bliver mere og mere vigtig,

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
12.45		Introduktion til hele kunderejsen i SuperOffice Michael Møller (øst) og Jonas Kallan Langvad (vest), Key Account Manager, SuperOffice Danmark. Rigtig mange virksomheder bruger primært CRM til salgsstyring. Få inspiration til, hvordan du finder, fanger og fastholder glade kunder med SuperOffice Salg, Marketing og Service – i en og samme løsning, uanset hvor du er og på hvilken som helst enhed. Du får også et kig ind i, hvordan du håndterer persondata (GDPR) direkte i SuperOffice.	Produkt
13.30		PAUSE	
13.45	 	GetAccept: Luk ordrer hurtigere i-Centrum og GetAccept, Peter Haahr Rasmussen, salgsdirektør, GetAccept Danmark GetAccept er en app til bl.a. digital signatur, hvor i-Centrum har udviklet integrationen mellem SuperOffice og GetAccept. Denne app indhenter ikke alene digital signatur, som vil hjælpe dig med at lukke aftalen hurtigere, men den indeholder også en hel række andre funktioner, som vil hjælpe dig med at skubbe dit tilbud igennem: Du behøver ikke længere at sende et tilbud og bare vente på det bedste – du bliver aktiv involveret og engageret med kunden. Se selv, hvor nemt det er. .	CASE
14.15		PAUSE INDEN KEYNOTE - Besøg partnerne på udstillingen	

SPOR 2 Processer

Dette spor egner sig til personer, som er forretningsbeslutningstagere, og som har fokus på at optimere processerne i virksomheden. Jo mere strømlinede processer og relevant indsigt, du har som virksomhed på tværs af dine forretningsenheder, jo mere rentabel er din virksomhed. Bliv inspireret til at løfte din virksomhed til næste niveau.

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
10.30		Byg en faktabaseret forretningskultur og skab vækst Brian Thenning, Managing Director, Business Analyze I dagens digitale verden er indsigt altafgørende for at sikre vækst i virksomheden. Med dataanalyser og rapporter kan du hjælpe din organisation med at arbejde mere effektivt i salg og marketing. Uanset om du har ansvaret for en virksomhed eller er leder for en afdeling, vil vi inspirere dig med, hvordan du kan bruge dine eksisterende kundedata til at se muligheder, afdække udfordringer og holde fokus på de vigtigste mål og aktiviteter. Se f.eks. hele din pipeline i real-time - alle nye leads/ordrer, som er kommet ind i løbet af ugen/måneden. Og i én visning kan du se liggetid, hitrate, antal ordrer og ordrestørrelse for den enkelte medarbejder. Du kan se alle rapporter hvor som helst, på alle enheder - også mobilen.	Produkt
11.00		PAUSE	
11.15	 	GSV (Øst) og Vitec MV (Vest): SuperOffice CRM integreret med NAV Anders Dyre, SiteShop Som det centrale system for kundedata og aktiviteter styrker SuperOffice CRM de daglige arbejdsgange hos GSV. Vha. integrationer med Bisnode, Leadenhancer, FaktaNET Live og Navision optimeres emnehåndtering, kundeoprettelser, kreditcheck, tilbudsgivning, ordreoptagelse og rapportering. Line Dybvald, Vitec MV A/S Med Navision tæt integreret med SuperOffice CRM Online sikrer Vitec MV høj kundeindsigt og hurtigere arbejdsgange. Kunde stamdata er altid opdateret, og hver registreret ordre i Navision er synlig og målbar i SuperOffice. GDPR funktionaliteten i SuperOffice er helt grundlæggende for Vitec MV's forretning.	CASE  
12.00		STÅENDE FROKOSTBUFFET - Besøg samarbejdspartnerne og SuperOffice på udstillingen	



SPOR 2 Processer

Dette spor egner sig til personer, som er forretningsbeslutningstagere, og som har fokus på at optimere processerne i virksomheden. Jo mere strømlinede processer og relevant indsigt, du har som virksomhed på tværs af dine forretningsenheder, jo mere rentabel er din virksomhed. Bliv inspireret til at løfte din virksomhed til næste niveau.

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
12.45	 	<p>Distribution til 5.000 forhandlere styres i SuperOffice med tæt integration til Visma ERP</p> <p>Flemming Hansen, salgschef, Ugebladsdistributionen</p> <p>Ugebladsdistributionen (UBD) har løftet deres forretning ved at få en komplet og integreret forretningsløsning med SuperOffice, Visma ERP og rapporteringssystemet OneStop Reporting.</p> <p>UBD er Danmarks største distributør af ugeblade, magasiner og forlagsvarer, og de distribuerer til ca. 5.000 forhandlere i Danmark, Færøerne og Grønland. – i alt 90 -100 millioner eksemplarer pr. år.</p>	CASE
13.30		PAUSE	
13.45		<p>Derfor migrerede Jeudan fra on-premises til online</p> <p>Signe Dybdal Knudsen, Salgs- & udviklingsdirektør og Jesper Møller, It-direktør</p> <p>Jeudan ønskede at standardisere sin SuperOffice CRM-løsning for at opnå større forretningsagilitet, mindre leverandørafhængighed og samtidig understøtte virksomhedens cloud strategi. Rent driftsmæssigt var målet at opnå øget stabilitet, hastighed og sikkerhed. Hør mere om, hvordan Jeudan greb processen an, etablerede en projektorganisation, skabte nye muligheder og effektiviserede processerne, da de gik i skyen.</p>	CASE
14.15		PAUSE INDEN KEYNOTE - Besøg partnerne på udstillingen	

SPOR 3 Teknologi

Dette spor er for superbrugere og administratorer, som er dybt inde i SuperOffice og stiller de nørdede spørgsmål. Sporet henvender sig til de personer, der udfordrer deres SuperOffice til at spille en endnu større rolle i virksomheden, fordi det bare er mere effektivt kun at have én platform, hvor al kundeinteraktion sker.

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
10.30		<p>Systemintegration med Zapier anno 2019</p> <p>Steve Klein, Ejer, Cloudify</p> <p>Det er slut med dyre og tidskrævende systemintegrationsprojekter. Med lanceringen af SuperOffice Onlines app til Zapier, er det blevet meget nemmere at integrere virksomhedernes arbejdsgange i de eksisterende systemer. Ikke flere isolerede dataøer eller processer, der er tilpasset dine IT-systemer.</p> <ul style="list-style-type: none">- Du vil blive introduceret til Zapier, og vi gennemgår SuperOffice's Zapier integration.- Vi ser på realistiske problemstillinger i hverdagen, og hvordan disse kan løses med Zapier & SuperOffice.- Du vil få et indblik i de endeløse muligheder, der er for at forbedre virksomhedernes digitale processer og muliggøre at have data til rådighed, hvor og når det er brugbart.	Produkt
11.00		PAUSE	
11.15		<p>Ways to Supercharge SuperOffice CRM with Apps</p> <p>Pierre van Mever, CEO, InfoBridge Software B.V.</p> <p>Learn more about Apps which enhances the complete SuperOffice user experience. Find out how Google address information is integrated into SuperOffice, see how you can organize activities and documents in a folder structure, quickly view any document or email directly in the SuperOffice user interface without opening, synchronize appointments and contacts directly with your mobile device and learn how to build sustainable integrations without custom coding to any back-office system</p>	Produkt
12.00		STÅENDE FROKOSTBUFFET - Besøg samarbejdspartnerne og SuperOffice på udstillingen	

SPOR 3 Teknologi

Dette spor er for superbrugere og administratorer, som er dybt inde i SuperOffice og stiller de nørdede spørgsmål. Sporet henvender sig til de personer, der udfordrer deres SuperOffice til at spille en endnu større rolle i virksomheden, fordi det bare er mere effektivt kun at have én platform, hvor al kundeinteraktion sker.

TID	VIRKSOMHED	EMNE	
12.45		Revolutionér din it infrastruktur og se nye muligheder med SuperOffice som platform Martin Houlberg Jensen og Morten Larsen, National Product Responsible(s), SuperOffice Danmark A/S Er der særlige frihedsgrader, du savner i din CRM-platform? Hvis standardintegration ikke er nok, så hør mere om udvidelses-, udviklings- og integrationsmuligheder med API, REST, Web Services og andet fra vores SDK. Vi har flere kunder, som har lavet en gennemgribende ændring af deres it-infrastruktur. Hør eksempler på kundeprojekter, hvor SuperOffice bliver en del af det teknologiske landskab som platform frem for applikation.	Produkt
13.30		PAUSE	
13.45	 	Vitec Aloc boostede sine forretningsprocesser med SuperOffice Service Kim Long, Nguyen, Konsulent, SuperOffice Danmark Alle virksomheder har brug for at håndtere alle kundehenvendelser fra telefon, email, chat eller webformularer professionelt. Med SuperOffice Service får hver sag et unikt referencenummer og bliver automatisk tildelt en kategori, så sagen kommer til den rette medarbejder med det samme, og via dashboards bevarer virksomheden overblikket. Service er relevant for både eksterne (kunder, partnere og leverandører) og interne (IT, HR og facility management), som har brug for eskalering og automatisering af henvendelser. Men det allerbedste er, at alle SuperOffice Complete brugere har adgang til SuperOffice Service, som er en del af CRM-plattformen. Bliv inspireret til at bruge det.	Produkt
14.15		PAUSE INDEN KEYNOTE - Besøg vores samarbejdspartnere og SuperOffice på udstillingen	

Keynote med Mikael Kamber

Kundeadfærden ændrer sig, forretningsmodellerne ændrer sig. Hvor skal man som virksomhed fokusere for at få succes i en dynamisk verden? Det vil vi gerne høre mere om. Derfor har vi inviteret Mikael Kamber, som holder indlægget: "Hvorfor styrkebaserede virksomheder klarer sig bedre end de andre. Og har en sjovere hverdag."



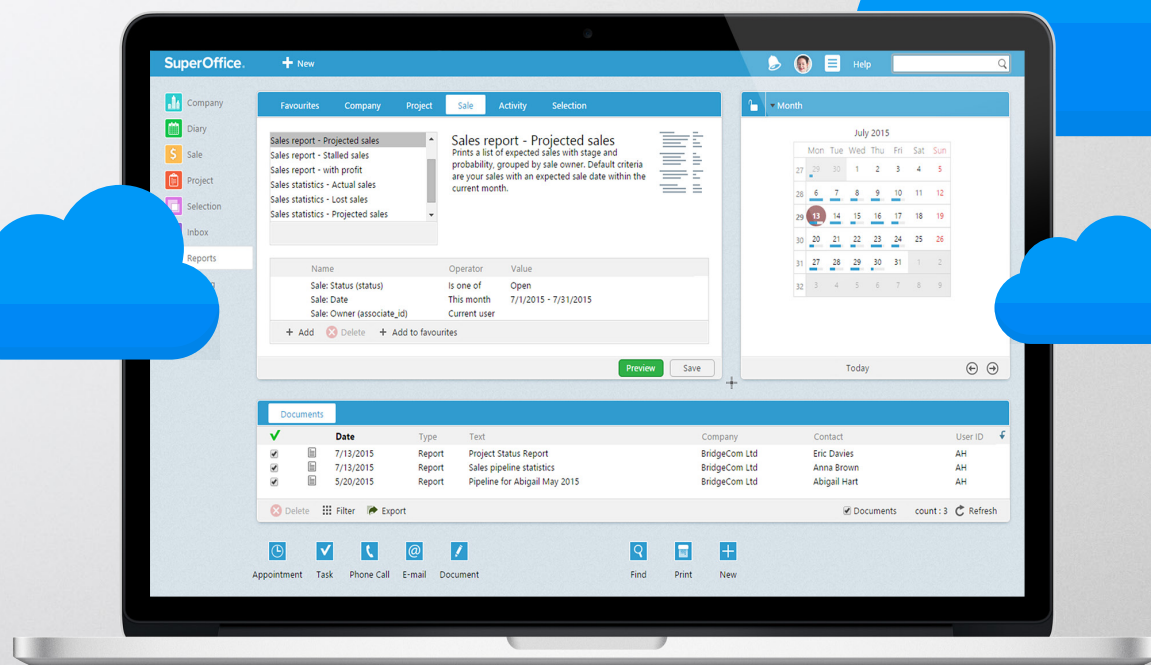
Mikael Kamber

Mikael Kamber (f. 1967) er tv-vært og journalist og samtidigt uddannet i positiv psykologi i USA. Han har skrevet bøgerne "STÆRKERE" og "Vi er bedst, når vi er glade", og han har holdt flere hundrede foredrag og kurser om trivsel og arbejdsglæde. Mikael Kamber har en fortid som topledere, både som adm. direktør og chefredaktør for JydskeVestkysten og mediedirektør i DR.

Mikael Kamber præsenterer dig for et lavpraktisk og operationelt værktøj til at bringe styrkerne i spil hos dig selv, dine kunder og dine kolleger.

TID	EMNE
14.30	Brug flere kræfter på styrker end på svagheder Virksomheder og organisationer, der arbejder styrkebaseret, klarer sig langt bedre end gennemsnittet. Det er dokumenteret gennem talrige undersøgelser. Og samtidigt er det sund logik: Når vi får lov til at arbejde med opgaver, som vi både er dygtige til og nyder, præsterer vi bedre, end når vi bliver bedt om at løse opgaver, der passer mindre godt til os. Men i den virkelige verden gør vi ofte det modsatte og stirrer os blinde på svagheder og dårlige præstationer. "Styrkerne er kongevejen til at skabe gode og succesfulde virksomheder," siger Mikael Kamber. Glæd dig til et foredrag fyldt med dokumenteret viden, inspiration og humor!
15.30	Uformelt netværksevent og besøg udstillingen.

Vi glæder os til SuperOffice CRM DAGE 2019 med dig!



Tilmeld dig på superoffice.dk/crm-dage

