



# UDNYT POTENTIALIALET TIL MERE SALG

v/Odd Erland Bakkengen  
seniorkonsulent, IBIZ-Center



## Digitalt salg skaber flere arbejdspladser

Mindre og mellemstore virksomheder (MMV'er) står for mere end halvdelen af beskæftigelsen, investeringerne og eksporten i den private sektor. Derfor er de mindre og mellemstore virksomheders trivsel vigtig for den danske økonomi – og lige nu er mange af MMV'erne trængte af den internationale krise.

Langt fra alle MMV'ere udnytter det fulde potentiale, når de vil bruge digitalisering til at skabe øget salg. Ifølge DI, udnytter kun omkring hver

trejde virksomhed digitalt salg.

Dansk Industri arrangerede på den baggrund den 23. januar en heldagskonference, i Tivoli Congress Center, med fokus på, hvordan mindre og mellemstore virksomheder kan sprænge rammerne, øget salget og skabe ny vækst gennem øget salg. 350 virksomheder deltog i konferencen.

IBIZ-Center var inviteret til at deltage på konferencen og bidrage til en workshop om – nye veje til effektive salgspræsentationer og online salg.

## VIDEN og VEJE til mere salg

Ordstyrer Charlotte Beder udspurgte virksomhederne PA Savværk, Aalborg Engineering og Orana A/S om deres oplevelser med træge banker, alternative salgskanaler og markeder samt medarbejderkompetencer til bl.a. at udnytte de digitale muligheder. Ordningen med "viden piloter", hvor virksomhederne får tilskud til at ansætte en højtuddannet medarbejder til at gennemføre et konkret udviklingsprojekt, blev fremhævet som en positiv erfaring.

DI's adm. direktør Karsten Dybvad gik i dialog med erhvervs- og vækst-

minister Annette Vilhelmsen omkring regeringens muligheder og vilje til at styrke de mindre danske virksomheders vækstmuligheder.

## Skrup for produktiviteten i dit salg

Professor på Copenhagen Business School, Thomas Ritter, viste en overset kobling mellem produktivitet og salg. Han gav flere bud på, hvordan man kan tage en højere pris for sine produkter og services. Han efterlyste danskernes lange traditioner som "gode købmænd" i debatten om mulighederne for konkurrenceevne og vækstmuligheder. "Er vi fortsat verdens bedste sælgere – også ved brug de nye salgs- værktøjer?"

## Workshop – værktøjer til mere salg

Digitale salgskanaler rummer flere digitale løsninger, der alle har til formål at forøge virksomhedernes afsætningsmuligheder. Det gælder eksempelvis webshops, viral markedsføring, apps til smartphones, søgemaskineoptimering,

*fortsættes næste side*



fortsat fra side 11

## UDNYT POTENTIALT...

digital kundeinddragelse, elektronisk fakturering med videre.

Workshoppen, med 110 deltagere, blev indledt af Mads Holm Iversen fra Convinced, der fortalte om hvordan man effektivt kunne skabe sælgende salgspresentationer med PowerPoint.

Efterfølgende holdt Peter Lemcke Frederiksen fra IBIZ-Center en præsentation om, hvordan man anvender online medier til at sælge og skabe kontakt og dialog med kunder og samarbejdspartnere. Peter Frederiksen tog udgangspunkt i konkrete virksomhedscases fra den prisbelønnede iværksætter Casper Blom fra [www.billigegolfbolde.dk](http://www.billigegolfbolde.dk) og Mette Lehmann Muus fra [www.gottohaveit.dk](http://www.gottohaveit.dk). Casper gav "10 bud" om online markedsføring og Mette Lehmanns gav råd om integration af sociale medier i en webshop.

Peter Frederiksen gav en introduktion til de mange teknologier og anvendelsesmuligheder for de nye værktøjer og sluttede af med et samlet bud på de to emner "online salg" og "sociale medier" med følgende spørgsmål til deltagerne: "Hvilket råd ser I, som det mest relevante for netop jeres virksomhed?" Dette var et udfordrende spørgsmål, som viste, at de fleste deltagende virksomheder ikke havde mange erfaringer med at anvende disse værktøjer og dermed havde svært ved at give bud på spørgsmålet. Casevideoer med ovennævnte samt en



række andre virksomhedseksempler er publiceret på [www.ibiz-center.dk](http://www.ibiz-center.dk).

### IBIZ-Center og den videre indsats

IBIZ-Center holder årligt 50 lignende arrangementer, med aktuelle it-temaer og oplever en stigende interesse og behov for viden. Dialogen med virksomhederne på arrangementerne viser også, at erfaringerne med brug af moderne it-værktøjer i den daglige drift, er beskednen. IBIZ-Center fortsætter vejledningen for at støtte "Danmarks Digitale Vækst", ved bl.a. en videreudvikling af centrets hjemmeside [www.ibiz-center.dk](http://www.ibiz-center.dk) med et it-læringsrum, med læringsvideoer, lokale uddannelses tilbud, nye værktøjer for "behovsafklaring" samt forbedret oversigt over it-leverandører og rådgivere.