



# Styr På Vækst

CAPITAL E&I



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Indhold

<b>INTRODUKTION.....</b>	<b>3</b>
<b>UDBYTTE.....</b>	<b>3</b>
<b>TID.....</b>	<b>3</b>
<b>UDGANGSPUNKT OG MÅLEPUNKTER.....</b>	<b>3</b>
<b>MODELLENS FIRE TRIN .....</b>	<b>4</b>
FORSTÅ MARKEDET .....	5
KEND DIN VIRKSOMHED .....	5
SKAB EN FORDEL.....	5
SÆLG.....	5
<b>KOMMUNIKATION OG REJSEN.....</b>	<b>6</b>
<b>OM CAPITAL E&amp;I .....</b>	<b>7</b>
PROFESSIONEL RÅDGIVNING.....	7
REFERENCER, INDUSTRIER OG TEKNOLOGIER.....	8
<b>KONTAKT CAPITAL E&amp;I.....</b>	<b>10</b>



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Introduktion

Capital E&I's model for udvikling i SMV'er hedder "Styr På Vækst". Grundstene lægger vægt på at:

- Holde det simpelt, praktisk og fleksibelt
- Bruge en åben proces og få alle med ombord
- Skabe samarbejder mellem virksomheder

Modellen er baseret på vores mangeårige erfaringer med rådgivning af mere end 100 virksomheder i industrier som fremstilling/produktion, service, IT, Cyber, tekstil, søfart, køretøjer, sikkerhed, forsvar og mange andre.

## Udbytte

Din virksomhed får en klar og eksekverbar strategi for vækst på eksisterende og nye markeder. Du får et nyt syn på din forretning og mulighed for at udfordre jeres vækst i nye retninger eller fokusere skarpere og fravælge på et oplyst grundlag.

## Tid

Det er nødvendigt, at I afsætter den nødvendige tid og forankrer processen på højt niveau i organisationen. Tiden afhænger af virksomhedens størrelse, produkternes kompleksitet, ambitionsniveau mv., men erfaringsmæssigt kan en SMV gennemføre vores rådgivningsforløb på alt fra en enkelt dag til tolv uger.

## Udgangspunkt og målepunkter

Styr På Vækst har fokus på udvikling af SMV'er. For at definere udgangspunktet ser vi indledningsvist på, hvor I befinder jer i jeres produkts livscyklus. På baggrund af dette kan vi skabe et fælles grundlag for den videre dialog og konkretisere de valg der bliver taget, og være klar over tiltag der mangler.

Livscyklus	Salg	Markedsføring	Typisk behov
Introduktion	Begynder	Kendskab	Rådgivning
Vækst	Stiger	Opmærksomhed	Kompetenceudvikling
Modning	Højt	Branding	Rådgivning
Nedgang	Falder	Turn-around	Rådgivning & kompetenceudvikling

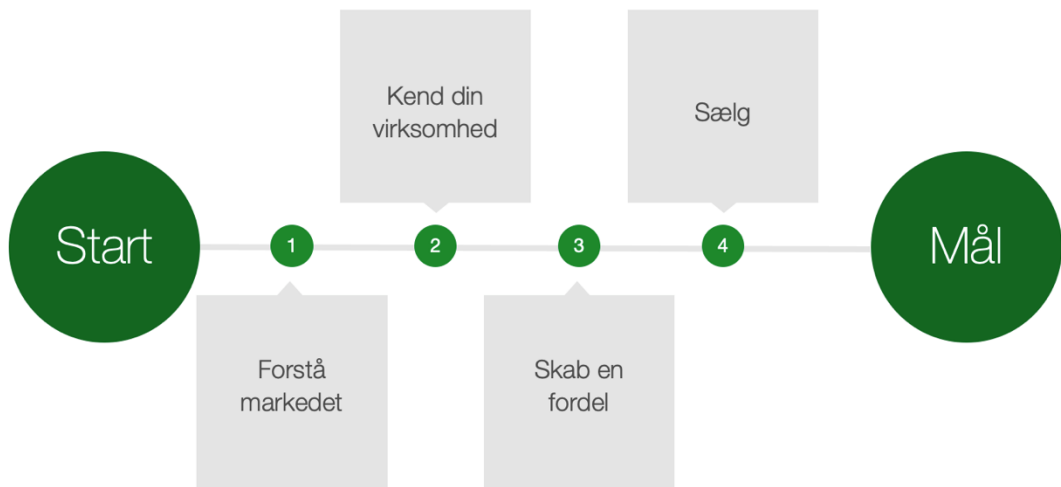


Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Modellens fire trin

Styr På Vækst begynder med en prioritering af markedsanalyse, da mange SMV'er lader sig begrænse af eksisterende produkter og overser markedets og dermed virksomhedens fulde potentiale. Modellen kan indenfor alle markedssegmenter besvare de essentielle men også vanskelige spørgsmål: Hvem er kunden, og hvem betaler?

Derefter følger en 360 graders gennemgang af virksomheden, en proces der erfaringsmæssigt afslører, at der er et uudviklet potentiale i de fleste SMV.



I forlængelse af dette skal jeres virksomhed bygge den unikke styrkeposition, der adskiller den fra konkurrenterne.

Endelig skal der udvikles en strategi for langsigtet markedsføring, som tager udgangspunkt i, at virksomhedens relation til sine potentielle og eksisterende kunder udvikler sig over tid, og at markedsføringsindsatsen derfor skal løbende tilpasses.

Hvert trin indeholder flere faktorer, men ikke alle er relevante for alle SMV. For hver relevant faktor skal der identificeres målepunkter.



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Forstå markedet

Her udfordrer vi jeres kendskab til markedet, hvem jeres kunder egentligt er, og hvor vi finder dem. Vi organiserer mulighederne og skaber overblik over det fremadrettede arbejde, så vi sammen kan skabe en struktureret indsats.

Sammen skal vi blandt andet arbejde med:

Makro analyse, Industrien og konkurrenceintensitet, Kunder, Konkurrenter, Salgskanalanalyse, Markedstilgange, Muligheder og trusler, Nøgle Success Faktorer, Udvikling over tid, Beliggenhed, Vækstfaktorer, Trends og Direkte & indirekte faktorer.

## Kend din virksomhed

Ved at se på virksomheden udefra kan vi stille spørgsmål til det åbenlyse, vaner og processer. Vi rykker til forståelsen og åbner for nye muligheder, alt sammen for at se om kompetencer og sammensætningen stemmer overens med jeres målsætninger. Dette skal afdekke, hvad I skal lære.

Sammen skal vi blandt andet arbejde med:

Kompetencer, Ressourcer, Økonomi, Trends, Organisationen, Ledelse og kultur, Interne konflikter i forhold til handlingsplan, Faktorer, Økonomi, Brand Equity, Styrker & svagheder

## Skab en fordel

Her skal vi sammensætte markedet og jeres virksomhed. Vi skal sætte rammerne for strategien og definere rejsen, I skal på, så vi kan lave operationelle målsætninger der er klare og til at gå til.

Sammen skal vi blandt andet arbejde med:

Målsætning, Risiko analyse, Strategiske overvejelser, Vækst og konkurrencestrategi, 4P'er (Promovering, Produkt, Pris, Placering), Kvalitet, Funktionalitet, Teknologiske fordele, Serviceydelser og afslutningsvis bygge jeres salgsargumentation (USP og value proposition).

## Sælg

Det lyder nemt, men er en behård disciplin. Her springer vi direkte ned i kommunikationen med kunderne og udarbejder de værktøjer og den plan, der skal til for at komme i mål.

Sammen skal vi blandt andet arbejde med:

Relationer, Dørsalg, Digital kommunikation, Internet, SoMe, Branding, Fysisk kommunikation, Udstillinger, Events, Præsentationsmateriale, konkurrenter og opdeling af kommunikation.



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Kommunikation og rejsen

I forbindelse med "Sælg" vil vi sammen gennemgå de typiske kontaktpunkter for kunder og vælge dem ud, I bør arbejde med til hele kundens rejse.

Kundens udvikling over tid kan beskrives som en proces, hvor I bør bestræbe jer på at skabe loyale kunder som endeligt mål. Rejsen har en række konkrete træk på virksomhedens ressourcer, som vi italesætter og budgetterer med for at skabe bedst mulig indsigt for jer.



I faserne, "Opmærksomhed", "Overvejelse", "Køb", "Service" og "Loyalitet" ser vi på metoder og brug af de enkelte kanaler i overordnede termer. Derefter udvælger vi jeres specifikke situation og går i dybden med denne og de muligheder, I typisk har. Disse viderefører vi til den endelige plan.



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Om CAPITAL E&I

CAPITAL E&I er et konsulenthus med en militær ledelsesfaglig- og kommerciel baggrund. Vi blander den direkte, let forståelige og retningsgivende kommunikation fra forsvaret, med en kommerciel vinkel. Dette skaber værktøjer og processer for virksomheder der er handlingsorienterede. Vi har over de sidste 6 år, rådgivet mere end 50 virksomheder i strategi, markedsføring, branding og forretningsudvikling med fokus på at holde det jordnært praktisk og forståeligt.

Vi har haft særlig fokus på virksomheder inden for (Specifik virksomhedstype) -, Teknologi-, produktions- og IT-virksomheder samt restaurationsbranchen.

Dette har betydet, at vi siden 2018, via erhvervshusene fordelt rundt i Danmark, har haft mulighed for at bruge vores metoder i mange andre industrier med succes.

### Professionel rådgivning

Vores rådgivning tager udgangspunkt i virksomhedens nuværende situation og livscyklus. Her ser vi på fem emner som virksomheder typisk har behov for:

1. Markedsstrategi og eksekvering
2. Forretningsudvikling og salg
3. Teknologisøgning
4. Finansiering og investeringer (herunder branchespecifik industrisamarbejde)
5. Ledelsesrådgivning og sparring



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Referencer, industrier og teknologier

Vi har arbejdet med følgende teknologier og industrier siden 2015:

- Fremstilling og produktion (metal, plast, elektronik, tekstil og vandteknologi)
- Software og simulation (uddannelse, styresystemer og kryptering)
- Salg og service (simulation, træning og onlinesalg)
- Høj teknologisk udvikling (Kommunikation, robotics, optik, laser og microsatellitter )
- Hotel og restauration (markedsføring og branding)

Hos bl.a. følgende Danske virksomheder:

MDSI	Amonyx
Wasabi networks	Avian
Tuco Marine	Flux
H. Damkjær	Stanfeld
CrimTrack	Cibicom
HMK Bilcon 2017	Comcores
iFAD TS	CPH InnoTech
Lorenz	Zybersafe
Bionic System Solutions	Meabco
Nomotec	Sima Innovation
Advantis	Anybody Technology
Daniras	WiseLed
Navadan	Sanispaces
Much More Water	Ascend XYZ
Ellegaard	Beatronic
Clayton Power	Dencrypt
QuadSat	Hydrema
Tardigrade Tactical	INSERO
Beep Analytics	Low Friction Armory
DEIF	Military Equipment Denmark
Environment Solutions	Nordic Radar Solutions
Space Composite Structure	Weibel Scientific
Koatek	Policy Group
Arbit	PlastPack Defence
Analytic	Resiewe
Zhelt Human Defence	SAM Systems
Veroza Group	Scanfiber Composites
Moskovpavillonen	Sky-Watch
Space Inventor	Zonith





Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark



Jannik Hjulgaard  
Chief Executive Officer

#### Professional baggrund

- Kommerciel erfaring +15 år
- Officer I det Danske Flyvevåben
- Forsvarsministeriet
- Terma
- Weibel Scientific
- CEO hos CAPITAL E&I

#### Teoretisk baggrund og kerne kompetencer

- Officer, Ledelse, organisation og Økonomi
- Forretningsudvikling, salg, kulturel oversættelse, udbud og kontraktforhandling.



Janus Engmann  
Chief Marketing Officer

#### Professional baggrund

- Kommerciel erfaring +15 år
- Copenhagen Sensor Technology
- Weibel Scientific
- CMO hos CAPITAL E&I
  - Konsulent, Forsvaret

#### Teoretisk baggrund og kerne kompetencer

- Virksomhedsøkonomi, marketing management, strategi, forsvarsstudier
- Strategiudvikling og implementering, ledelses konsulent, teknologisparing og Industri samarbejder



Morten Andersen  
Business Partner

#### Professional baggrund

- Kommerciel erfaring +10 år
- FAD, Defence and Aerospace Industries Association of Denmark
- Dansk industri
- Transportministeriets departement

#### Teoretisk baggrund og kerne kompetencer

- Cand. Polit. Forsvarschefens Sikkerhedspolitiske Kursus, Six Sigma certificeret
- Industri samarbejder, international forretningsudvikling, PR, PA og markedsanalyse



Web [Capitalei.com](http://Capitalei.com)  
Mail [cei@capitalei.com](mailto:cei@capitalei.com)  
Phone +45 2112 6056  
Address Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark

## Kontakt CAPITAL E&I

Web: [www.capitalei.com](http://www.capitalei.com)  
E-mail: [CEI@capitalei.com](mailto:CEI@capitalei.com)  
Telefon: +45 2112 6056

Ledreborg Allé 128H. St.  
4000, Roskilde  
Denmark