



SMV Strategi & SMV Pro

STRATEGIPAKKER
CAPITAL E&I



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Ledreborg Alle 128H
4000 Roskilde

Indholdsfortegnelse

CAPITAL E&I, MODULPAKKER TIL SMV-STRATEGI OG SMV-PRO	3
MODUL A - KONCEPT-TJEK	4
MODUL B - MARKEDSFØRING	5
HVEM ER MED I PROJEKTET?	6
KONTAKTDETALJER	6



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Ledreborg Alle 128H
4000 Roskilde

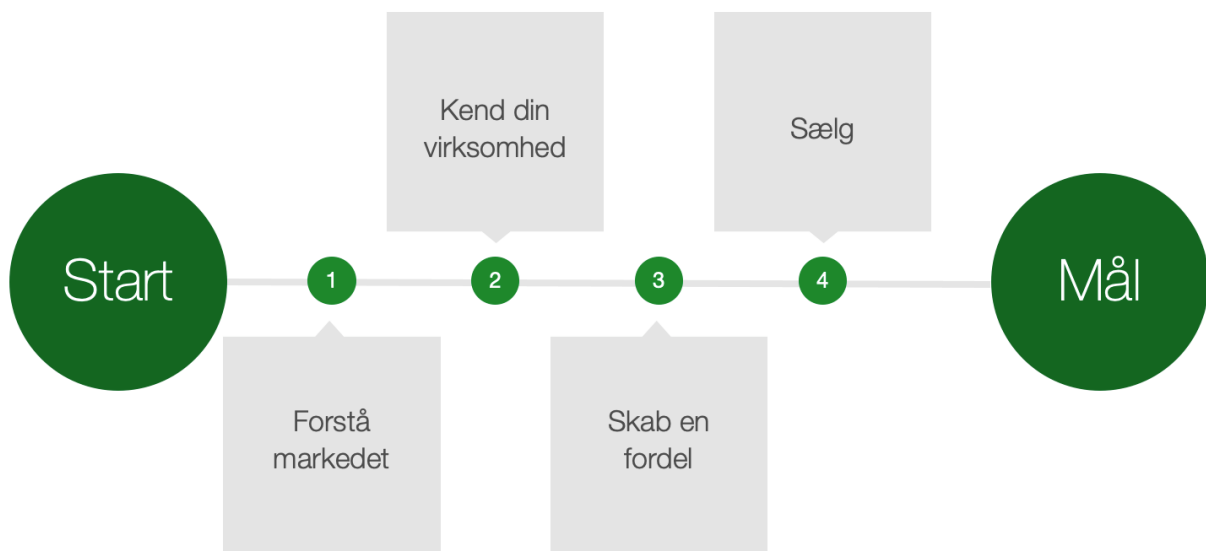
Capital E&I, modulpakker til SMV-Strategi og SMV-Pro

Velkommen til modulpakkerne hos Capital E&I, vi glæder os til at komme i gang og få et godt samarbejde op og stå.

Projektet består af 2 moduler:

- "Modul A – Koncept-tjek"
- "Modul B – Markedsføring"

Hver af disse moduler består af nogle trin, der følger vores "Styr På Vækst" model. Den er udarbejdet til SMV'er i Danmark og har fokus på forretningsudvikling af både salg og organisationen. Modellen er et rammeværktøj der sikrer grundig analyse, udvikling og forankring, specifikt til jeres virksomhed.



"Forstå markedet", "Kend din virksomhed" og "Skab en fordel", vil være springbrættet til Modul A – koncept-tjek. "Sælg", vil være springbrættet til Modul B – Markedsføring.

Den fulde beskrivelse af "Styr På Vækst", findes som bilag.



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Ledreborg Alle 128H
4000 Roskilde

Modul A – Koncept-tjek

Koncept-tjekket består af 2 trin.



- Trin 1, er en analyse af jeres nuværende forretning/marked og skal være med til at give os et indblik i jeres kompetencer, produkter og services. Vi analyserer ligeledes jeres kunder, med henblik på at segmentere dem til det videre forløb.
- Trin 2, er en analyse af jeres kunders nuværende grænseflader hos jer, med henblik på at kunne udarbejde "Unique Selling Points" til jeres kunder og forventningsafstemme til jeres fordel. Dette kalder vi "in-bound marketing" og er indsamling og forståelse af information. I vil også blive præsenteret for en praktisk anvendelig kommunikationsmodel til brug for salg.

Gennemførelsen af Modul A, sikrer at I står med et klart overblik over de processer der er med til at skabe kontakt til kunden. I vil have et endnu bedre overblik overes jeres egne produkter og serviceydelser - fra kundens synspunkt. I vil se jeres kundesegmenter i et nyt lys og være i stand til at kategorisere og arbejde mere professionelt med dem på tværs af organisationen.

Agenda dag 1:

- 1 times introduktion til jer og os
- 2 timers analyse af kompetencer, produkter og services
- 1 times segmentering; metode og valg

Derefter gennemgår vi alle materialer, præsentationer, brochure mm. Vi analyserer og dokumenterer Gaps mellem nuværende og ønsket koncept/kommunikation, for at dokumentere indsatsområder og have et oplæg til handlingsplan klar til næste møde, ca. 7-10 dage efter.

Agenda dag 2:

- 1 times gennemgang af segmenter og valg
- 1 times analyse af in-bound marketing
- 1 times value proposition
- 1 times forankring

Kort herefter vil I modtage en anbefaling til en plan for udvikling af virksomheden inden for de berørte områder, hvorefter I vil være i stand til at kommunikere bedre med jeres kundesegmenter, på flere niveauer og have lettere ved at sælge jeres produkter og services.

Efter ca. 30 dage vil vi følge op med en kort opfølgningssamtale om udmøntningen af udviklingsplanen.



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Ledreborg Alle 128H
4000 Roskilde

Modul B – Markedsføring

Markedsføringsmoduliet består af 2 trin.



- Trin 1, er en analyse af jeres salgs- og distributionskanaler. Vi vurderer og rangerer alle kontaktpunkter med henblik på at kunne sætte fokus på hvilke effektive kanaler i har, hvilke der er supporterende og hvilke der er værdiskabende. I den forbindelse vurderer vi også alternativer, som SoMe og SEO samt deres fordele og ulemper for organisationen og kommunikationen. Dette kalder vi "out-bound marketing" og er brugen af den analyse vi lavede i Modul A.
- Trin 2, er udførelsen af en handlingsplan, kommunikations plan og content map (indholdsoversigt til kommunikationsplanen). Dette forankrer vi i forretningen ved at uddelegere til ansvarlige, definere succeskriterier og være med til at sikre løbende opfølgning hos ledelsen.

Gennemførelsen af Modul B, sikrer at I står med værktøjer og overblikket, til effektivt at kunne kommunikere og effektivt ramme kunderne og partnere.

Agenda dag 1:

- 1 times introduktion til jer og os (udgår ved valg af Modul A fra os)
- 2 timers analyse af nuværende kanaler og tidligere kommunikation
- 1-2 timers analyse af kommunikationsplatforme fravalg og tilvalg

På baggrund af dette gennemgår vi tidligere udgivet kommunikation, brochure og effektivitet men henblik på at dokumentere og opsætte målpunkter og kommunikationsplan til fremadrettet markedsføring.

Agenda dag 2. 7-10 dage efter:

- 1 times gennemgang af Gap's af nuværende og ønsket kommunikation
- 1 times diskussion og gennemgang af kommunikationsplan med ændringer, tilvalg og fravalg
- 1 times gennemgang af målpunkter og opsætning af kanaler
- 1 times forankring af handlingsplan for de kommende år

Kort herefter vil I modtage en anbefaling til en plan for udvikling af virksomheden inden for de berørte områder, hvorefter I vil være i stand til at kommunikere med de rigtige interessenter og opnå en bred forståelse for de forskellige typer af kommunikation. Vi gennemgår og udfører sammen de tekniske udfordringer i opsætninger af kanaler og sikrer os at den opnåede viden bliver forankret i forretningen. Efter ca. 30 dage vil vi følge op med en kort opfølgningssamtale om udmøntningen af udviklingsplanen.



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Ledreborg Alle 128H
4000 Roskilde

Hvem er med i projektet?

Fra Erhvervshus Sjælland, deltager projektlederne Helena Carlsen og Bitten Müller. De er ansvarlige for de overordnede rammer og at hjælpe virksomhederne i gang med at finde deres rådgiver og assistere undervejs i forløbet, skulle der være praktiske spørgsmål.

Erhvervshuset, arbejder under bemyndigelse og budget fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og Den Europæiske Unions fond for Regionaludvikling.

Som private rådgivere deltager Capital E&I. I bilaget "Styr På Vækst", findes en oversigt over det primære konsulenthold.

Kontakt detaljer

Capital E&I
Adresse: Ledreborg Alle 128H. 4000 Roskilde

CEO
Jannik Hjulgaard
Telefon: 2112 5660
E-mail: jh@capitalei.com

CMO
Janus Engmann
Telefon: 4023 6412
E-mail: jbe@capitalei.com

Erhvervshus Sjælland
Fulbyvej 15, 4180 Sorø

Projektleder
Helena Carlsen
Telefon: 5372 7191
E-mail: hjl@ehsj.dk

Projektleder
Bitten Müller
Telefon: 2364 3357
E-mail: bmu@ehsj.dk