

A large, stylized version of the VIRKON logo is centered on the page. The letters are bold and black, with the "O" being a solid blue circle.

Innovation & Business Excellence

INTRODUKTION

Konsulenten

PRAKTISK RÅDGIVNING DER SKABER VÆRDI

- A. Lokal ekspertise & Global rækkevidde**
- B. Strategisk & operationel tilgang**

VIRKON
Innovation & Business Excellence

12 INTERNATIONALE RÅDGIVERE

5000 IIB ACREDITTEDED ADVISORS
Institute of independent business

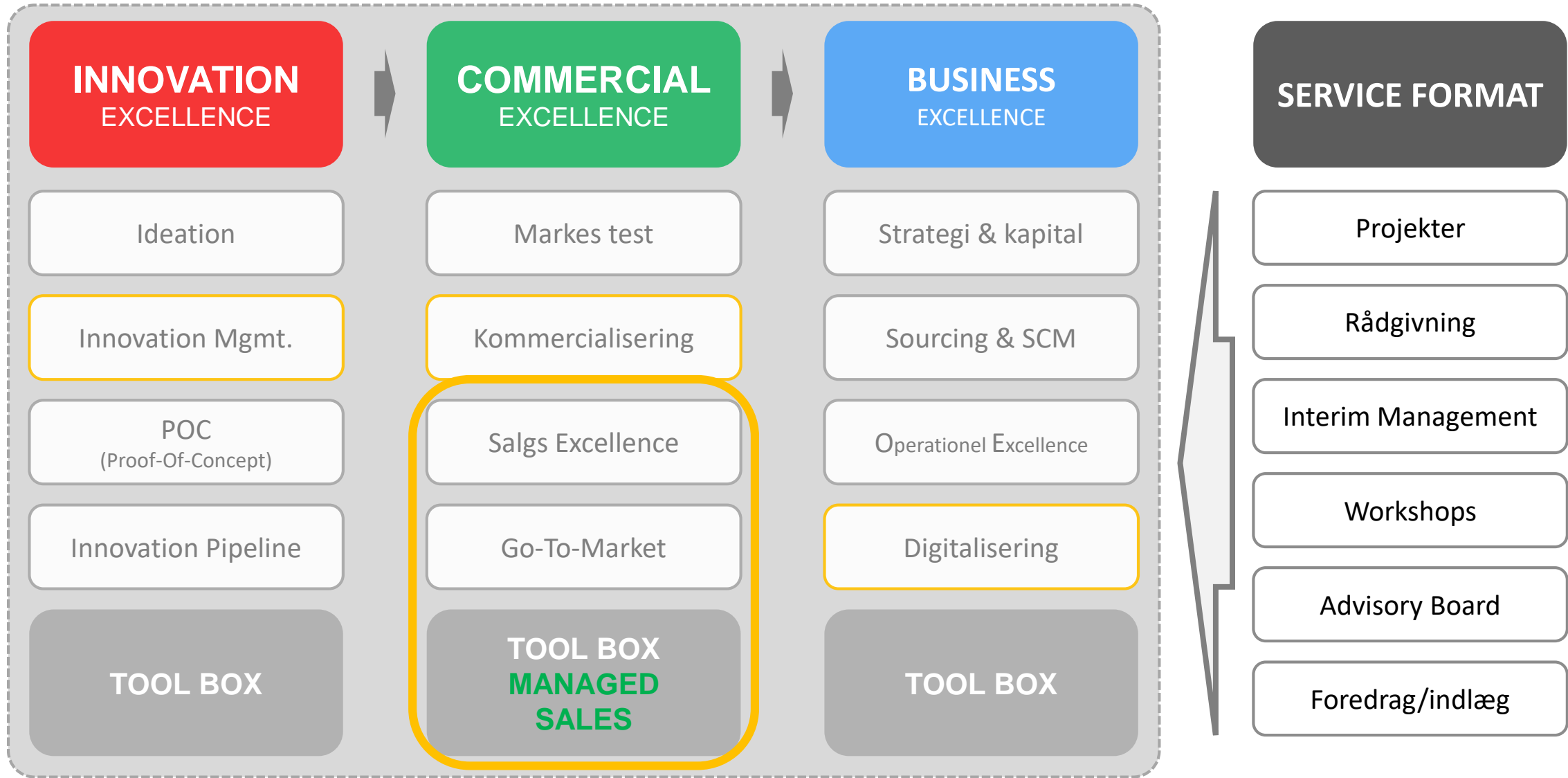


PRAKTISK RÅDGIVNING DER VIRKER

- Erfarne Ledere fra international organisationer
 - Senior VP, CEO, Direktører
 - Internationale eksperter i praksis
 - Corporate , MMV & Iværksættere
 - Erfaring med alle større forretningssektorer
 - Alle har +Master's dgr. + *IIB Certificeret
 - Opererer i synergi med alle interessenter
- Internationalt salg & marketing – B2B og B2C
 - Innovations ledelse – Forretning & Teknologi
 - Supply Chain Management & Sourcing
 - Industri, Produktion & Udvikling
 - Biotek & Healthcare
 - Global ITT, Teknologi, SW & IT services
 - Financial & investment management
 - M&A, Kapital fremskaffelse



VIRKON LEVERANCE OG SERVICE FORMAT



Kortlægge potentialet....koblet til indsatser



**360°
Business
Assessment**

ASSESSMENT PARAMETER

Strategy & Targets

Processes & Systems

Organisation
(people, skills & structure)

Performance

**B
U
S
I
N
E
S
S

A
R
E
A**

Market & Customers

S
T
R
A
T
E
G
Y

Commercialization
Analyze &
Assessment
+
Go-To-Market

D
I
G
I
T
A
L
I
Z
A
T
I
O
N

Innovation Mgmt

P
E
R
F
O
R
M
A
N
C
E

Competitor
Benchmarking

Sales

Strategic Selling Program / Managed-Sales

Innovation + R&D

CIA

Innovation Mgmt

CIA

CIA

Product & Services

&

Production, Sourcing
& Supply Chain

R
O
A
D
M
A
P

Sourcing & Supply Chain
Review & Optimisation

Finance

VALUE ACCELERATION

DE PRIMÆRE VÆKST PARAMETRER

Result



10%

20%

70%

Time Investment



AT IDENTIFICERE DE PRIMÆRE VÆKST MULIGHEDER GIVER STÆRKT UDGANGSPUNKT FOR PROFITABEL VÆKST

- OPERATIONEL ERFARING & EKSPERTISE SKABER HURTIGERE FREMSKRIDT
- STRATEGISK FORRETNING & MARKDES INDSIGT SKABER SOLID RAMME FOR LEDELSES SPARRING
- DOKUMENTATION, PROJEKT LEDERSKAB & RISK MANAGEMENT SIKRER RESULTAT ORIENTERET FREMDRIFT FOR ALLE INTERESSENER
- BRANCHE & TEKNOLOGISK EKPERTISE FRA HELE TEAMET ANVENDES
- METHODICAL & EXPERIENCE COMBINATION APPROACH
- EKSTENSIVT AKTIVT NETVÆRK ANVENDES OPERATIONELT



VI ARBEJDER MED JER FOR OPNÅELSE AF DE AFTALTE MÅL

HURTIGERE VEJ TIL VÆKST



- ✓ INNOVATION PIPELINE QUALITY
- ✓ INNOVATION CULTURE
- ✓ FUTURE GROWTH PLATFORMS

INNOVATION MANAGEMENT

INNOVATION DISCOVERY & ENABLEMENT
QUALIFICATION OF INCUBATIONS
COMMERCIALIZATION IMPACT
INNOVATION PRIORITIES

- ✓ GO TO MARKET POWER
- ✓ SALES CULTURE & LEADERSHIP
- ✓ MARKET PRIORITIES

COMMERCIAL POWER

PERFORMANCE IMPROVEMENT
MARKET HOT-SPOT ASSESMENT
KICK-START IN NEW MARKETS
COACHED&MANAGED SALES LEADERSHIP

- ✓ BUSINESS DIGITALIZATION
- ✓ VALUE CHAIN OPTIMIZATION
- ✓ CAPITAL MANAGEMENT

FINANCIAL PLATFORM

PERFORMANCE KPI PRIORITIES
SOURCING ASSESMENT
FINANCIAL REQUIREMENT
VALUE TRACKING

1

ACCELERATOR KICK START 1 DAG



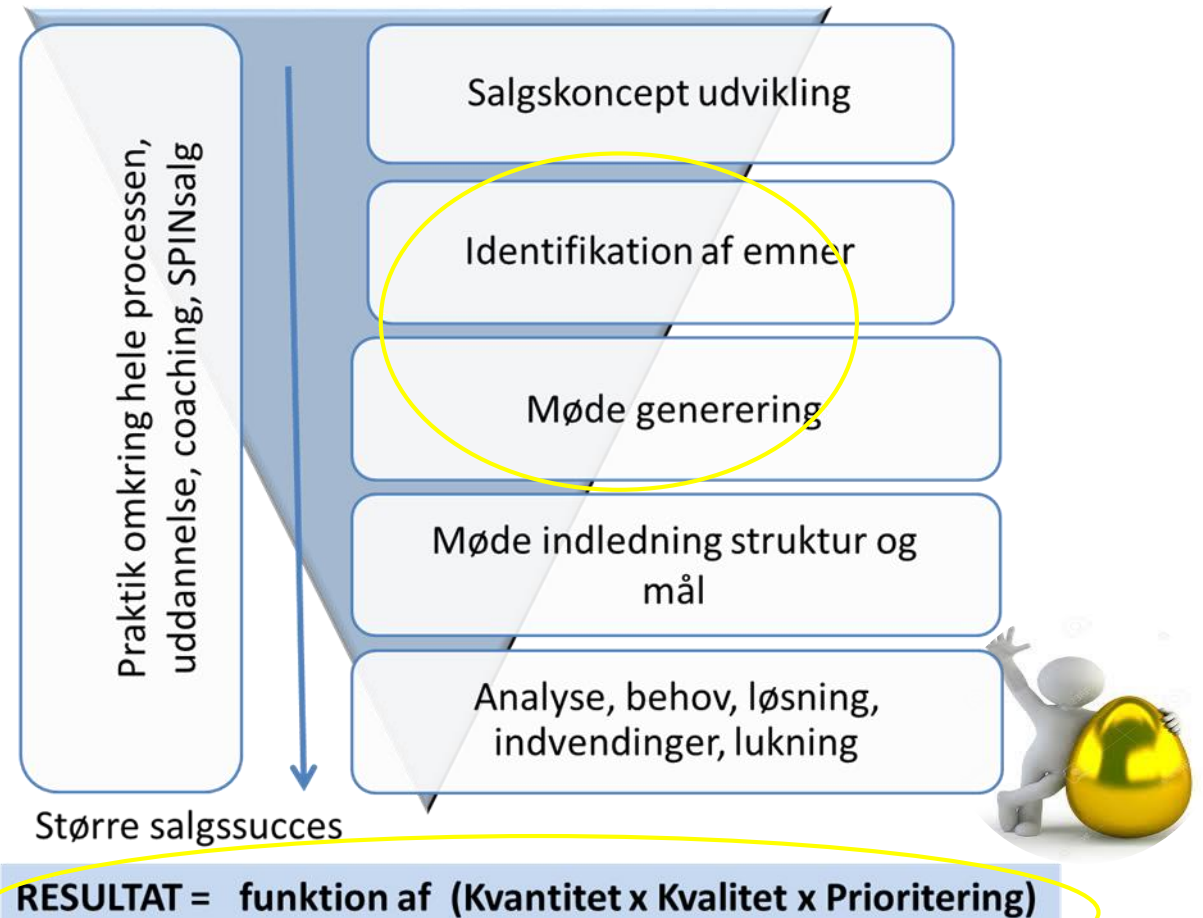
2

ACCELERATOR STRATEGY 4 DAGE



3

SALGS VÆKST AKTIVITET 3-6 M





EKSPORT & INTERNATIONALISERING

▮ **FAST-TRACK TIL NYE MARKEDER**

▮ **Strategisk og operationel assistance i internationale markeder**

**VIRKON YDER RÅDGIVNING OG PRAKTISK ASSISTANCE
TIL ETABLERING I ALLE MARKEDER.**



- ✓ Etablering på nye markeder
- ✓ Klar til Eksport
- ✓ Vækst via Eksport
- ✓ Internationalisering i praksis
- ✓ Going global – starting small



KINA & ASIEN → EUROPE

- Markedstest i EU
- Innovationssamarbejde
- Leverandør parathedsvurdering
- Etablering af selskab i EU
- Udarbejd GTM strategi & plan
- Implementering af GTM plan
- Opstart af forretning (handel) i EU
- Managed Sales i Europa

DANMARK → KINA & ASIEN

- Vurdering af product sourcing muligheder
- Outsourcing vurdering & partner identifikation
- Etablering af selskab(er) i Asien
- Udarbejd GTM strategi & plan
- Implementering af GTM plan
- Lokal repræsentation i Asien
- Opstart af forretning (handel) i Asien



Business Support Program

Program
examples

Acceleration

Internationalization

**Business Support
Program**

Sales Excellence

Hovedtanken i et Business Support Program, er at yde rådgivning og sparring til ledelsen af en virksomhed over et længere koordineret forløb.

Business Support Program :

- Fast tilknyttet senior rådgiver
- 2-4 dage med rådgiveren om måneden
- Rådgiveren tilgængelig på telefon eller email (24/7)
- Planlægger, driver og implementer et forretningsudviklingsforløb i virksomheden
- Fokus på 'value for money' og en kort tilbagebetalingstid

Fordele

- ✓ Support og rådgivning løbende tilpasset behov og prioriteter
- ✓ Kun erfarne rådgivere – ingen junior konsulenter
- ✓ Lang forløb, der sikre implementering og realisering af potentiale
- ✓ Løbende betaling
- ✓ Aftale kan opsiges løbende måned eller nærmere aftale

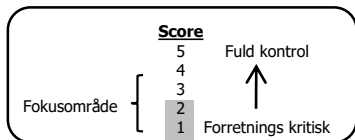
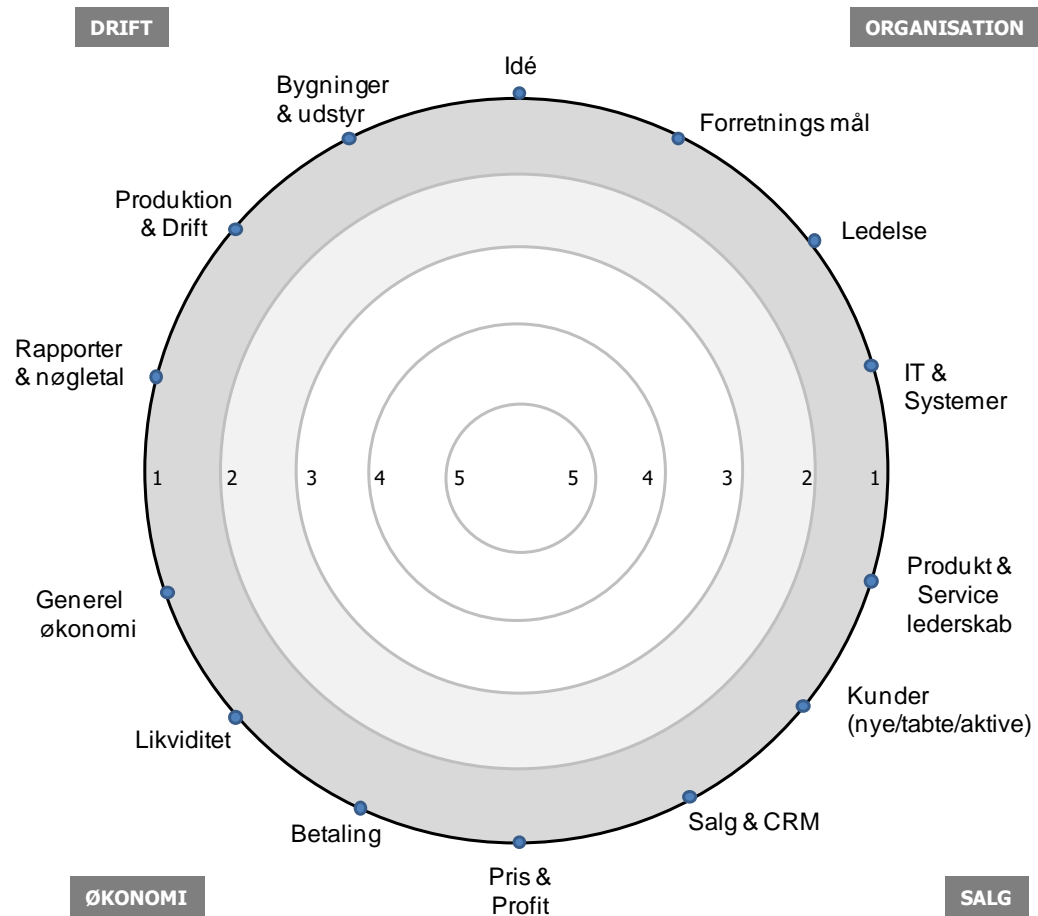
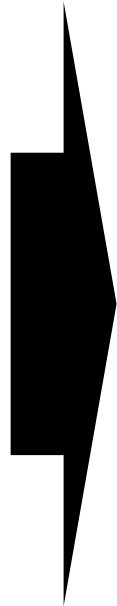
Hvordan kommer vi typisk i gang?

Målgruppe:
SME segmentet

Vi investerer tid i at lære jeres organisation at kende, inden vi aftaler et rådgivningsforløb...

360° Business Check

Kortlægning af virksomhedens stærke og svage sider.



SALES EXCELLENCE

Sales Excellence
drives the business

.....

Program
examples

Acceleration

Export

Business Support
Program

Sales Excellence

”Products come and go – Sales & Marketing is a people competition – we have to stay in shape”

Salg er den hårdeste del af enhver forretning.

Produkter, services og omgivelser ændres konstant og ofte indser virksomheden ikke nødvendigheden af ny teknologi, processer og kompetencer - og salgsorganisationen som skal vinde ny forretning negligeres.

VIRKON MANAGED SALES

Service dedikeret til at accelerere salg og styrke forretningen, kundebasen samt sikre at nye kvalificerede kundeemner konverteres til konkrete ordrer, samtidigt med at virksomhedens interne kompetence og effektivitet øges.

Vores erfarne konsulenter og effektive metoder sikrer hurtig og effektiv markeds tilgang, opbygning af pipeline med relevante kundeemner og konkrete salg.

Vi bliver en del af jeres salgsteam, på præcis det niveau der er relevant – fuldt fleksibelt.

DU VIL: SÆLGE MERE

Vinde nye kunder
Vinde tabte kunder tilbage
Vinde udbud/licitationer
Ind på nye markeder og vertikaler
Etablere nye salgskanaler

VI TILBYDER: AT FÅ DET TIL AT SKE

**Accelerere jeres salg og levere
professionel og kompetente
ressource inklusive optimeret
governance og program lederskab.**

KONTAKT OS I DAG – SÅ ER DU GANG MED AT ACCELERERE DIT SALG

BEHOV FOR MIDLERTIG ASSISTANCE, EKSTRAORDINÆR INDSATS, DÆKKE ET RESURSE PROBLEM, TESTE ET MARKED ELLER PRODUKT OMRÅDE – KAN MANAGED SALES VÆRE DEN MEST EFFEKTIVE LØSNING.

VIRKON KONSULENTEN LEVERER MEGET MERE END TID - HURTIGT, FLEKSIBELT & KOMPETENT

Sales Ledelse : 1-5 Dage/uge 1-6 Mdr

- Leder og udvikler salget med jer

Eksport Chef : 1- 5 Dage/uge 3-9 Mdr.

- Etablerer, udvikler og administrerer salg i given eksport marked

Salgs Konsulent : 1-5 Dage/uge 1-6 Mdr

- Er jeres effektive salgs resurse

Bid Manager : Projekt + ad-hoc

- Leder og/eller deltager i udbud / bid projekter

Business development manager: Program 3-6 Mdr

- Udvikling af nye forretningsområder – projekt leder/deltager

Marketing Chef: Projekt + 1-5 Dage/uge 1-3 Mdr.

- Funktion/program/event/aktivitet ledelse

MIND THE CHANGE GAP

- ✓ KAN STARTE NU
- ✓ TOP PROFFESIONEL
- ✓ SALGS EKSPERT
- ✓ C-LEVEL ERFARING
- ✓ EFFEKTIV
- ✓ DEL AF DIT TEAM
- ✓ OMKOSTNINGS FLEKSIBEL
- ✓ INGEN FINANSIEL RISIKO
- ✓ BACK-UP FRA VIRKON

1. The Target market
2. Aligning the Value proposition
3. Identification of “POC” Kick-start prospects
4. Packaging the “sales tool box”
5. The individual 3M Plan for market attack
6. Support, governance and systems
7. Organization, roles & responsibilities

PRACTICAL APPROACH WITH
SALES RESPOSIBLE



The complete, Go-to-market package prepared for action

**VIRKON**

Indiakaj 20
2100 København Ø
Denmark.

VIRKON

Thorsgade 5
5000 Odense C
Denmark.

MICHAEL PLOUGMANN
PARTNER & ACCELERATOR

mip@virkon.dk

20254812



www.virkon.dk