



ACCELERERET VÆKST & MARKEDSUDVIKLING

Hæng ikke fast i langsommelige programmer

Kom hurtigt og sikkert i gang med Vækst Pakkerne

Vækst pakkerne for Salg og Markedsføring er til dig, der vil forbedre markedsføringsindsatsen og optimere produkt/service udbuddet til eksisterende og nye kunder og markeder.

Vi hjælper dig med kortlægning af potentiale, prioriteter. Du får en plan for accelereret vækst og ekspert assistance til forberedelse og igangsætning.

Vækst og udviklings potentialet

Pakkerne baseres på **VIRKONS accelerator model** – der sikrer effektiv identifikation og validering af virksomhedens vækst parametre, samt giver konkret anbefaling til prioriteringer, indsatsområder og implementerings plan.

Pakkerne er designet til at give reel effekt og resultater over bare 12 uger.

Du kan vælge 2 konkrete vækst pakker, der sikrer optimalt fundament for vækst. Du kan vælge begge pakker, eller den der fokuserer mest på din situation.

Professionel rådgivning til processen – du får 50% i tilskud til køb af privat rådgivning (op til 100.000 kr.)

[Læs mere her](#)

Du får evalueret og afklaret virksomhedens potentialer og en realistisk plan for Vækst og Markedstilgang

STRATEGI & KONCEPT TJEK - Vækst-plattformen

Struktureret analyse af kunder inkl. Segmenter og indikation af potentiale områder.

Analyse af produkt udbud, roadmap og optimerings potentiale

Afklaring af, og anbefaling til optimering af virksomhedens og produkternes value-proposition.

SALG & MARKETING - Vækst Effekt

Potentiale afklaring af kanaler til markedet samt optimering af efterspørgsel.

Virksomhedens salgsplatform, metoder og prioriteter, valueproposition, markedsaktiviteter, segment struktur og digitale platform inkl. økosystem evalueres – og der udarbejdes forslag og an-

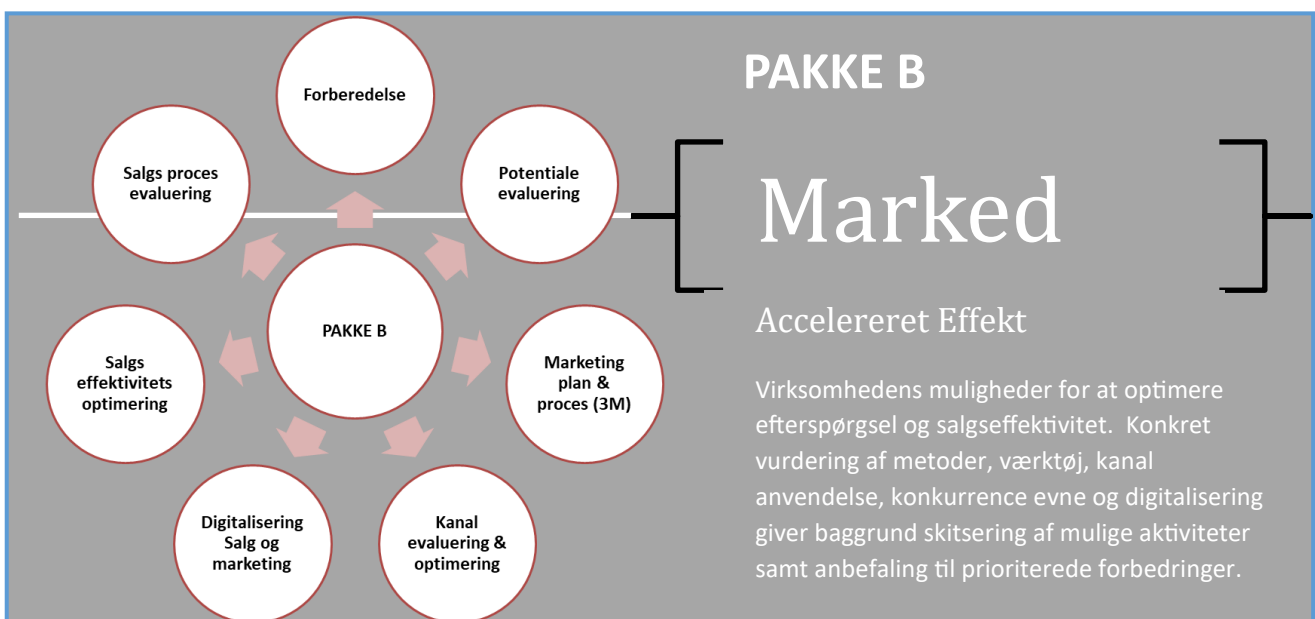
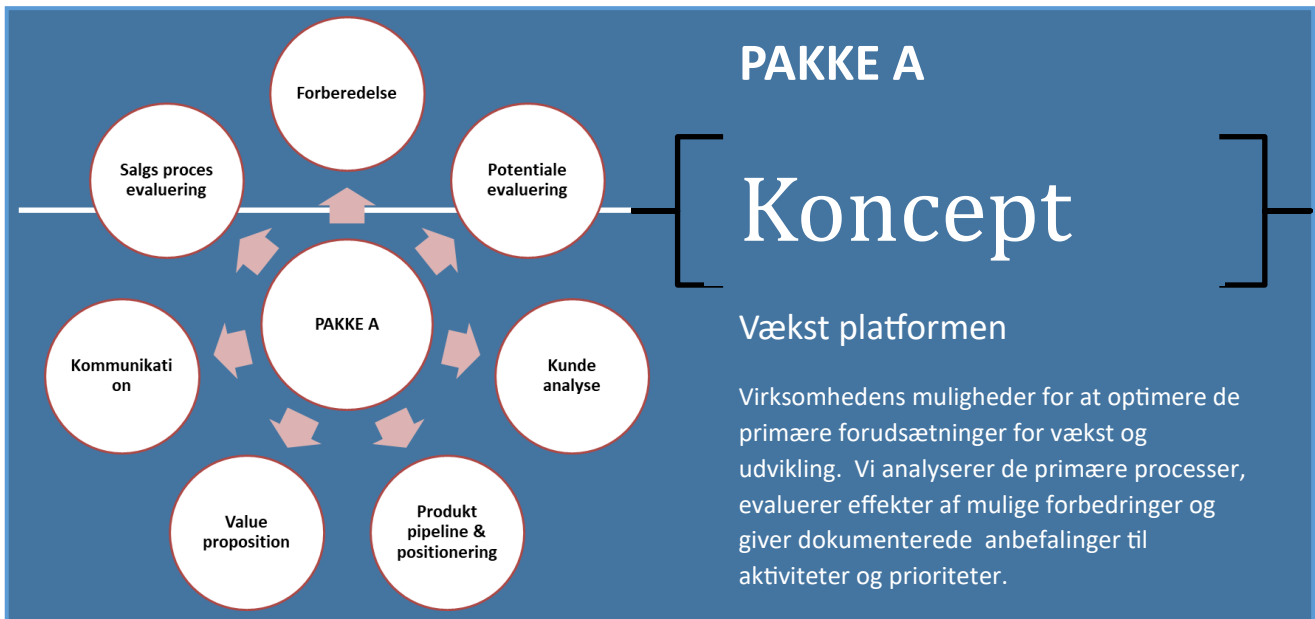
Forløbet baseres på **VIRKONS ACCELERATOR MODEL for Salg & Markedsføring** – der sikrer effektiv identifikation og validering af virksomhedens primære vækst parametre, samt giver konkret anbefaling til prioriteringer, indsatsområder og implementerings plan.

Princippet er at evaluere og vælge de parametre der har størst effekt og reelt kan skabe grundlag for vedvarende udvikling af salg, marked og værdi for virksomheden. Alle forløb tilpasses Virksomhedens aktuelle situation.

Det betyder at i allerede efter 12 uger kan være i gang med at høste frugterne af forløbet



Uanset om modul A, B eller begge vælges, starter forløbet med struktureret afstemning med ledelsen i virksomheden. Her handler første trin om afklaring af status, afstemning af arbejdsformat og aktiviteter således der ligger en klar kommunikerbar aktivitetsplan. Der er intensiv aktivitet over 3 uger, og opsamling efter 12 uger—og ad-hoc sparring undervejs.



Rådgivningspakkerne leveres af VIRKON i samarbejde med Erhvervshuset. En pakke koster 45.000, og 80.000 for begge. Der yders 50% tilskud fra SMVPRO* (*for kvalificerede virksomheder).

Kontakt: Michael, mip@virkon.dk eller HC hcf@virkon.dk for yderligere oplysninger