

# VÆKST DAGEN 2011



INVITATION 10. FEBRUAR 2011

VOVEMOD · VILJE · VÆKST

# En dag for dig, der tør!

VÆKSTDAGEN 2011 HANDLER OM VOVEMOD, VILJE OG VÆKST. DAGEN ER MÅLRETTET LEDERE FRA AMBITIØSE VIRKSOMHEDER, DER UDFORDRER SIG SELV OG DERES MEDARBEJDERE OG TØR GÅ EFTER NYE TENDENSER OG VÆKST.

Danmark har brug for vækst, og det kræver modige virksomheder. Virksomheder, der ikke bare drømmer om guldet for enden af regnbuen, men som rykker målet efter det, tør satse og tror på, at det lykkes! Vækstdagen er derfor målrettet modige og ambitiøse virksomheder med vækstpotentiale.

## FÅ UDFORDRET DIT VOVEMOD

2011 er kun lige begyndt, og det er nu, du for alvor skal sætte takten for resten af året. Vækstdagen 2011 giver dig "regnbuens guld" i form af vanvittig vindermentalitet, højere vækstsmål og alt det, du skal vide om kommunikation, markedsføring, brandledelse,

salg og sociale medier på vejen mod vækst. Vi har samlet en række erfarne eksperter, modige case-virksomheder og en flok utænkelige eventfolk, som har sat rammerne for en konference, der gør en forskel for dig og din virksomhed. Vi vil pirre dit vovemod, finpudse din vilje og vise flere veje til vækst!

## VÆLG MELLEMLIGE INTENSIVE FOREDRAG

Vælg mellem 3 intensive foredrag i hver session. Så får du præcis de værktøjer med hjem, som du behøver for at arbejde målrettet med vækst i 2011. Tilmeld dig i dag, så ses vi til Vækstdagen den 10. februar!

**TID & STED:** TORSDAG DEN 10. FEBRUAR, Væksthus Hovedstadsregionen, Gribskovvej 4, 2100 København Ø

**PRIS:**  800 kr. ekskl. moms. **TILMELDING:** [www.vaekstdagen.dk](http://www.vaekstdagen.dk)



**Kl. 09.00-09.15 MARLENE HAUGAARD – DANMARK HAR BRUG FOR MODIGE VIRKSOMHEDER**

**Kl. 09.15-09.55 HOVEDTALER METTE BLOCH – VANVITTIG VINDERMENTALITET**

Ledere af vækstvirksomheder sætter høje mål, men alligevel vil Mette Bloch have dig til at stille endnu højere og sætte mål, der presser dig længere ud. Lad din vindermentalitet blive udfordret af en verdensmester!

**Kl. 10.00-11.00 SESSION 1**

**SALG**

Kom helt i mål med dine leads  
**Niels Holme, TheLeadCompany**

Følg dine leads helt i mål med målrettet Lead Management. Hør, hvordan du konverterer flere potentielle emner til kunder og får både vækst og balance i salget!

**SOCIALE MEDIER (Facebook)**

I dialog med kunderne  
**Jens Rasmussen, ChangeMedia**

Det er i de sociale medier, kunderne anbefaler og debatterer produkter, så for vækstvirksomheder gælder det om at være med her! Hør, hvordan du gør, og find din strategi for dialog på Facebook.

**KOMMUNIKATION**

Frem i rampelyset – det gir vækst  
**Michael Trinskjær, Aspekta Trinskjær**

Vær stolt af dit firma! Lad folk kende værdien af din virksomhed og dens produkter – det skaber vækst! Workshop og værktøjer om strategisk kommunikation målrettet dine interessenter.

**Kl. 11.00-11.30 NETVÆRK**

**Kl. 11.30-12.30 SESSION 2**

**BRANDLEDELSE**

Vækst gennem et stærkt brand  
**Helene Venge, managementkonsulent**

Brandet er det du sælger, så sæt brandet i centrum for din forretningsstrategi. Hør hvordan du bruger brandet som ledelses- og strategimodel for hele din virksomhed.

**VIRAL MARKEDSFØRING**

Markedsføring der smitter  
**Søren Bo Steendahl, Kadaver**

Viral markedsføring er velegnet for vækstvirksomheder, som går efter stor eksponering og PR-værdi for få midler. Inspiration og åben debat, hvor du får tips til viral markedsføring i din egen branche.

**LEDELSE/SALG**

Er du stor, større eller størst?  
**Steen Tromholt, Tromholt**

Høj vækst kræver ambitiøse mål, fokus, sexet indpakning og ikke mindst, at du som leder kan ændre hele virksomheden! Har du modet? Steen Tromholt inspirerer dig til at lede transformationen.

**Kl. 12.30-13.00 FROKOST**

**Kl. 13.00-13.50 HOVEDTALER PER HOLKNEKT / STIFTER AF ODD MOLLY**

På otte år har modevirksomheden Odd Molly udviklet sig til et børsnoteret selskab vurderet til en milliard kroner, men direktør Per Holknækt var for bare 10 år siden hjemløs alkoholiker. Mød Odd Mollys svenske stifter, og hør den forrygende historie om, hvordan alt er muligt for den, der tør! (Indlægget holdes på engelsk)

**Kl. 14.00-15.00 SESSION 3**

**CASE**

Vil du vækst, vær en dygtig leder  
**Christian Peytz, Peytz & Co.**

Succes kræver, at du er leder fra starten. I et vækstforløb er der ikke tid til at prøve sig frem, så lær om ledelse på forhånd! Med Gazelle-resultater 4 år i træk ved Christian Peytz, hvad han taler om.

**CASE**

Personlighed sælger  
**Dea Kudibal, Kudibal**

Et produkt med personlighed, international strategi fra start og målrettet brug af Facebook ligger bag modevirksomheden Kudibals enorme succes. Unikt møde med Dea Kudibals Gazelle-virksomhed.

**CASE**

Et pletsud til 700 mio.  
**Mads Mørch, OBH Nordica**

Ekstrem fokus på kunder, speed to market og konkurrenter kombineret med klassiske dyder har ført OBH Nordica til tops i detailhandlen i Norden. Mads Mørch fortæller om sit forretnings syn.

**Kl. 15.00-16.00 OPSAMLING, NETVÆRK OG TAK FOR I DAG**



## SKUB VÆKSTEN PÅ VEJ

Få steder i verden gør et land så meget for at styrke sine virksomheder med vækstpotentiale som i Danmark. Hos Væksthusene kan virksomheder på Danmarks regning få lagt deres vækstplan og gjort udfordringer til muligheder.

Du får uvildig sparring og bliver udfordret på din forretningsudvikling. Sammen stiller vi skarpt på, hvor du skal sætte ind for at skabe vækst. Du kan trække på vores specialiserede viden, og vi åbner dørene til et stort netværk af rådgivere, der kan hjælpe med at implementere din vækstplan.

Omkring 1000 virksomheder får hvert år ny fremdrift i deres vækst via Væksthus Hovedstadsregionen.

Læs mere om vores kunder og om os på [vhhr.dk](http://vhhr.dk)

ARRANGØR: