

B2B KLUBBEN

Mindmill + Intenz

Velkommen

Styrk det kommercielle mindset i
din organisation



Skab en kultur, der
løfter og ikke kun
brandslukker

Afsnit 177



B2B KLUB

Danmarks første og eneste dedikerede webcast omkring B2B salg og marketing.

Konceptet er simpelt – men effektivt – hver fredag tager vi fat på en aktuel udfordring eller problemstilling og kommer med konkrete og brugbare løsningsforslag, som du kan implementere omgående.

Med et glimt i øjet deler vi ud af vores erfaringer, viden og værktøjer, som vi har samlet op fra og testet af på hundredvis af cases med danske og internationale B2B virksomheder.



8-15 min
ugentlige afsnit



+150 afsnit
siden 2021

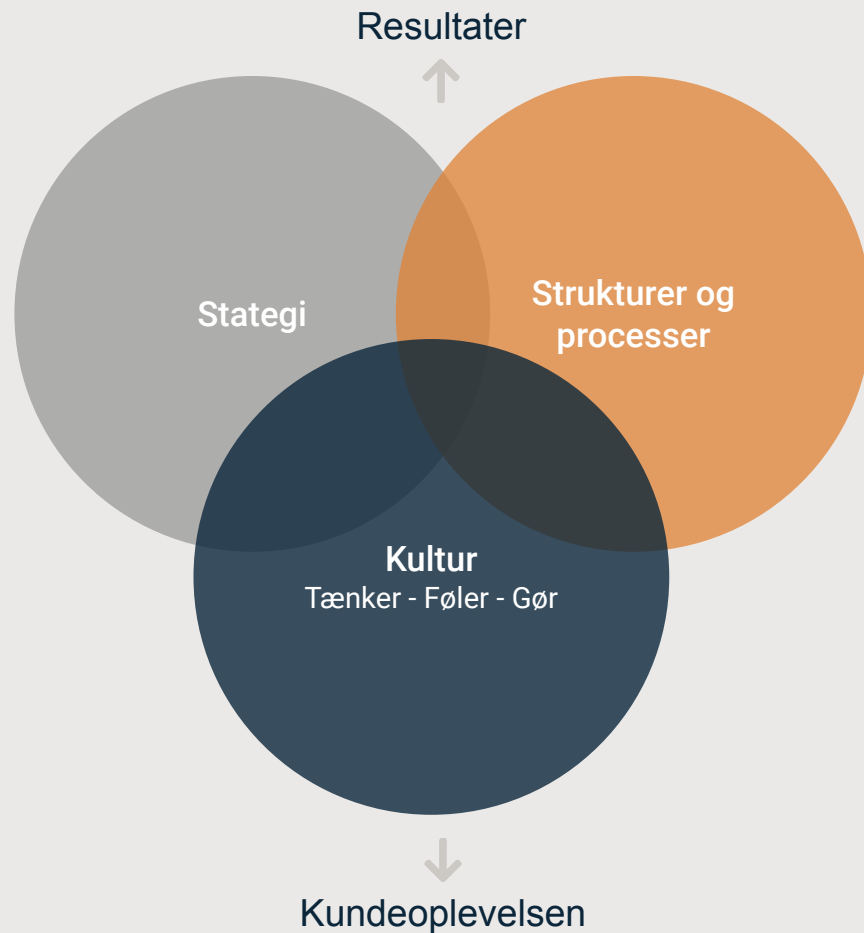


+30 års
samlet erfaring



+5.000
trofaste følgere

Dagens fokus



Salgs- & marketing trendanalyse

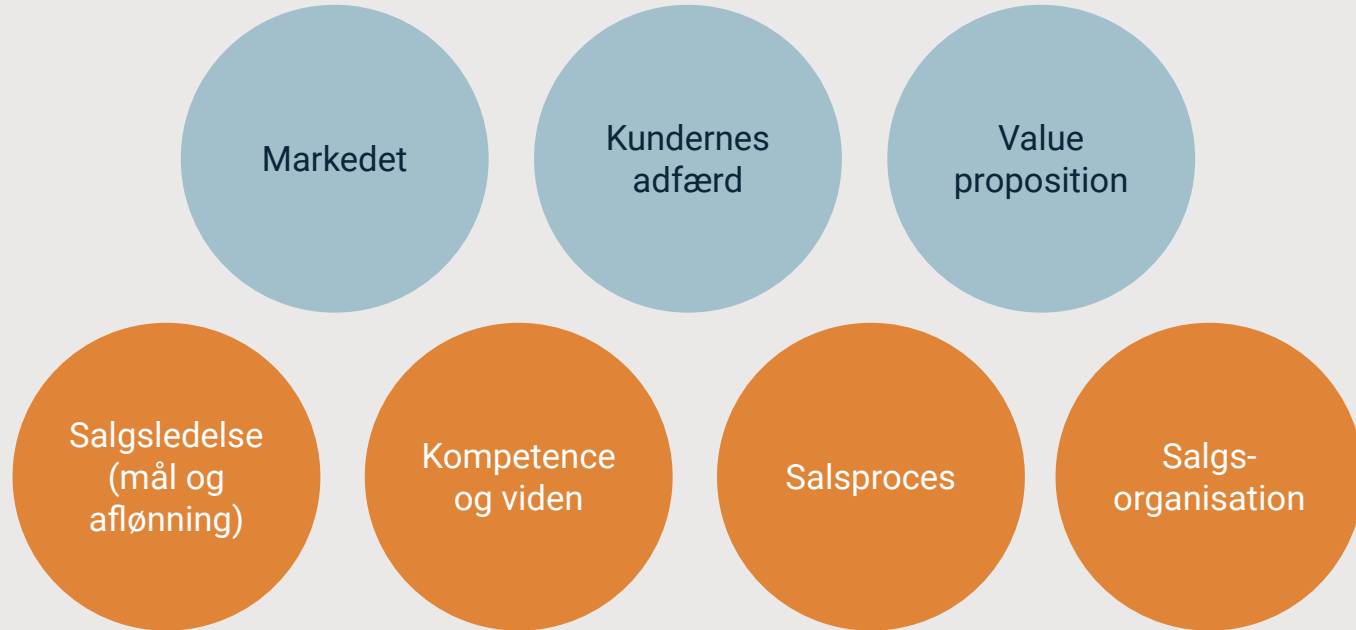


Markedet

Kundernes
adfærd

Value
proposition

Salgs- & marketing trendanalyse





Lad os hilse på dem vi besøger...



Kunderne køber på en ny måde

#1

Bruger mere tid
uden sælgere

#2

Accelereret
digitalisering

#3

Information
overload

Hvad er der sket?

+10

Personer eller titler er involveret i beslutningsprocessen i et B2B køb

22%

af indkøbstiden bruges på at koordinere internt i indkøbsgruppen

80%

af B2B-kunders tid i kunderejser bruges på digital research

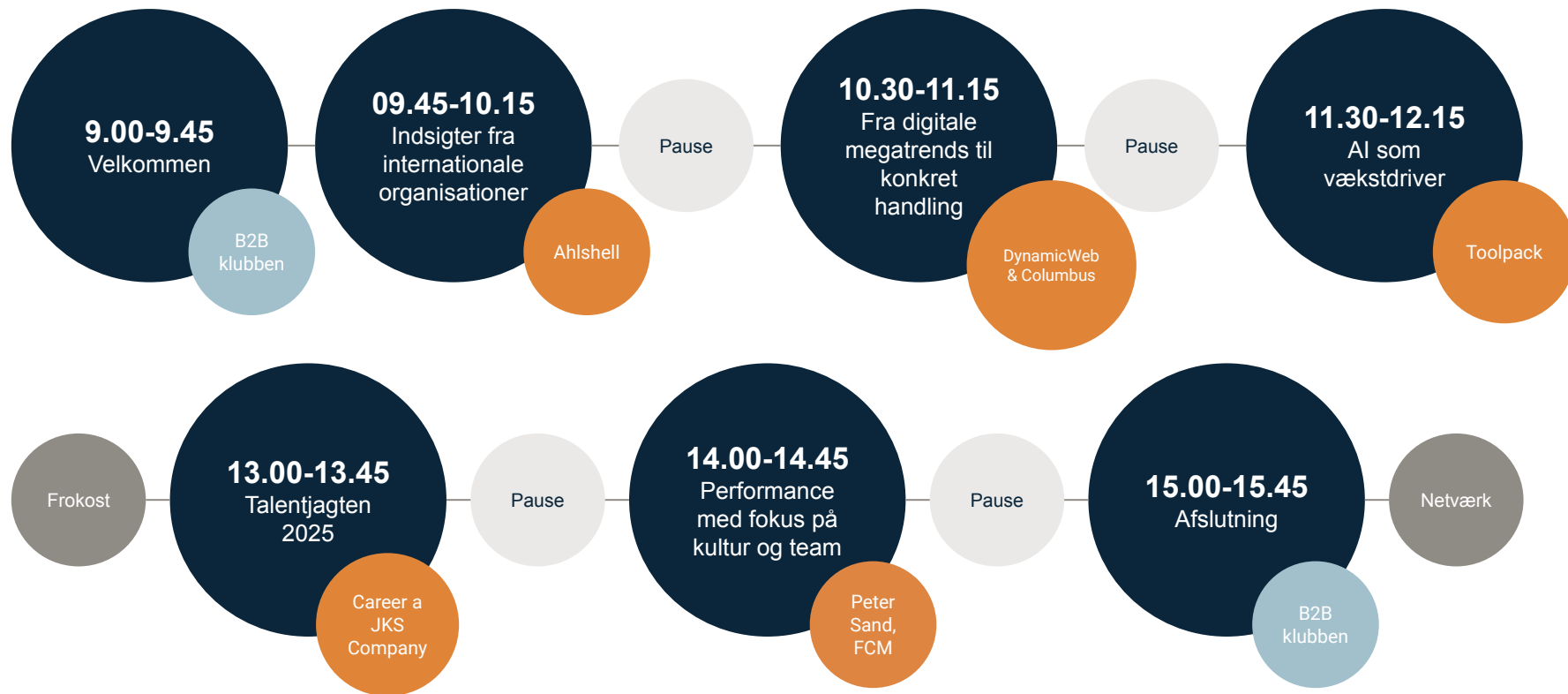
70%

af købscyklussen er gennemført alene uden engagement med potentiel leverandør

6-12

Måneder er den typiske kunderejse inden B2B købet gennemføres

Så hvad skal vi igennem i dag...



PERFORMANCE PÅ TOPNIVEAU

Indsigter fra internationale salgsorganisationer

Med Leon Roy, Ahlsell Group og tidligere
elitesportsudøver



Pause

15 minutter

Del dagen med #B2BKlubben



FRA DIGITALE MEGATRENDS TIL
KONKRET HANDLING

Kan dansk industri og B2B virksomheder gøre som Zalando?

Med Brede Bjerke, CSO, Dynamic Web, og
Jesper Neergaard Paustian, Vice President,
Digital Commerce, Columbus

Pause

15 minutter

Del dagen med #B2BKlubben

AI SOM VÆKSTDRIVER

Øget produktivitet med kunstig intelligens

Med Christian Petersen, CEO, Toolpack



Frokost

45 minutter

Del dagen med #B2BKlubben



TALENTJAGTEN 2025

Sådan tiltrækker og fastholder du kommercielle topprofiler

Med Hanna Knold Nielsen, Rekrutteringschef,
Career a JKS Company

Pause

15 minutter

Del dagen med #B2BKlubben

Performance med fokus på kultur og team

Med Peter Sand, Fodbolddirektør i FC Midtjylland og tidl. professionel fodboldspiller



Pause

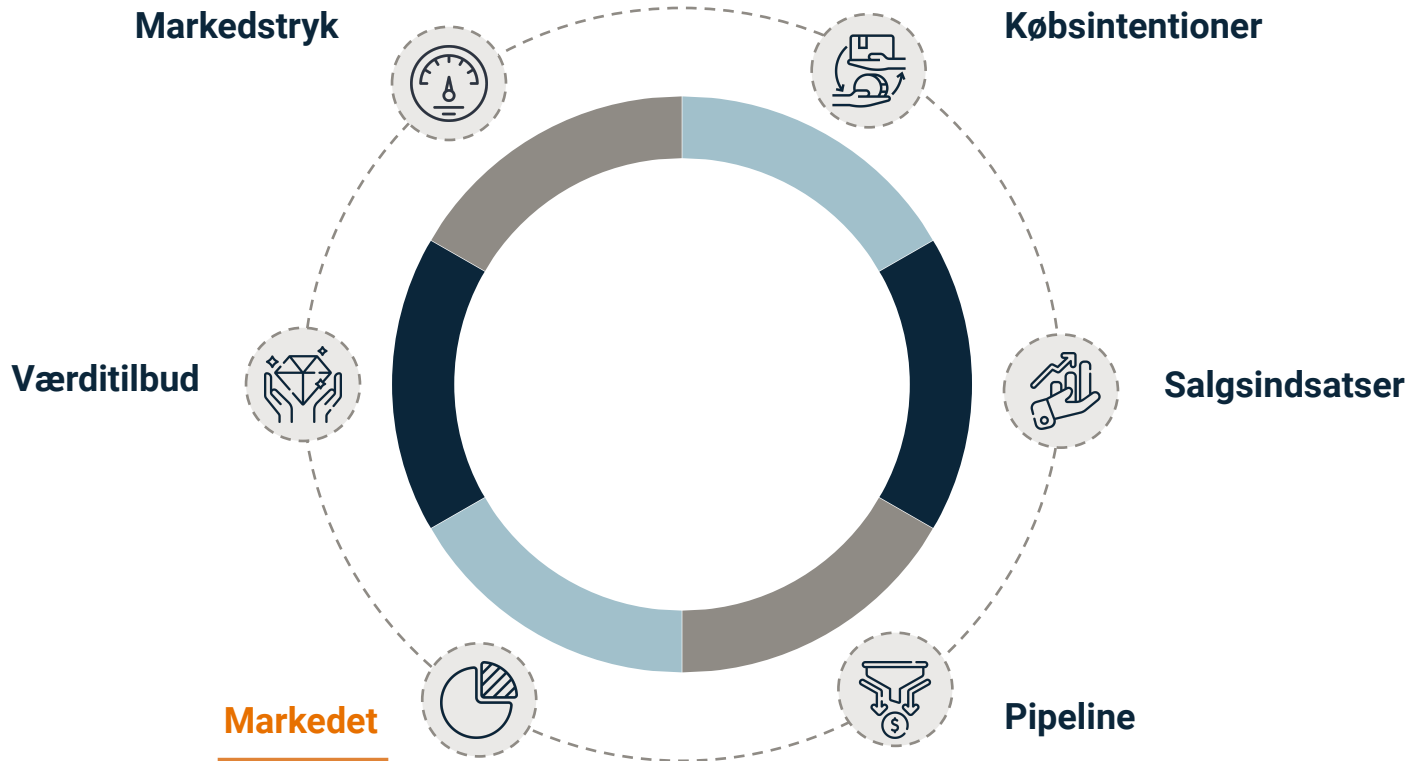
15 minutter

Del dagen med #B2BKlubben

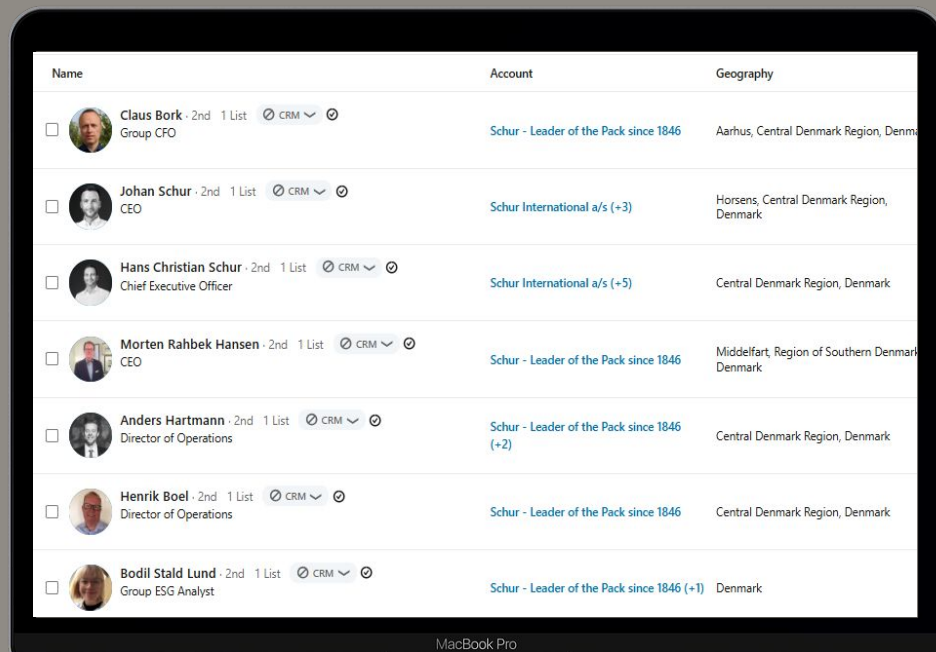
Digitalisering, salgsadfærd og pipeline-management i 2025

Med B2B klubben



















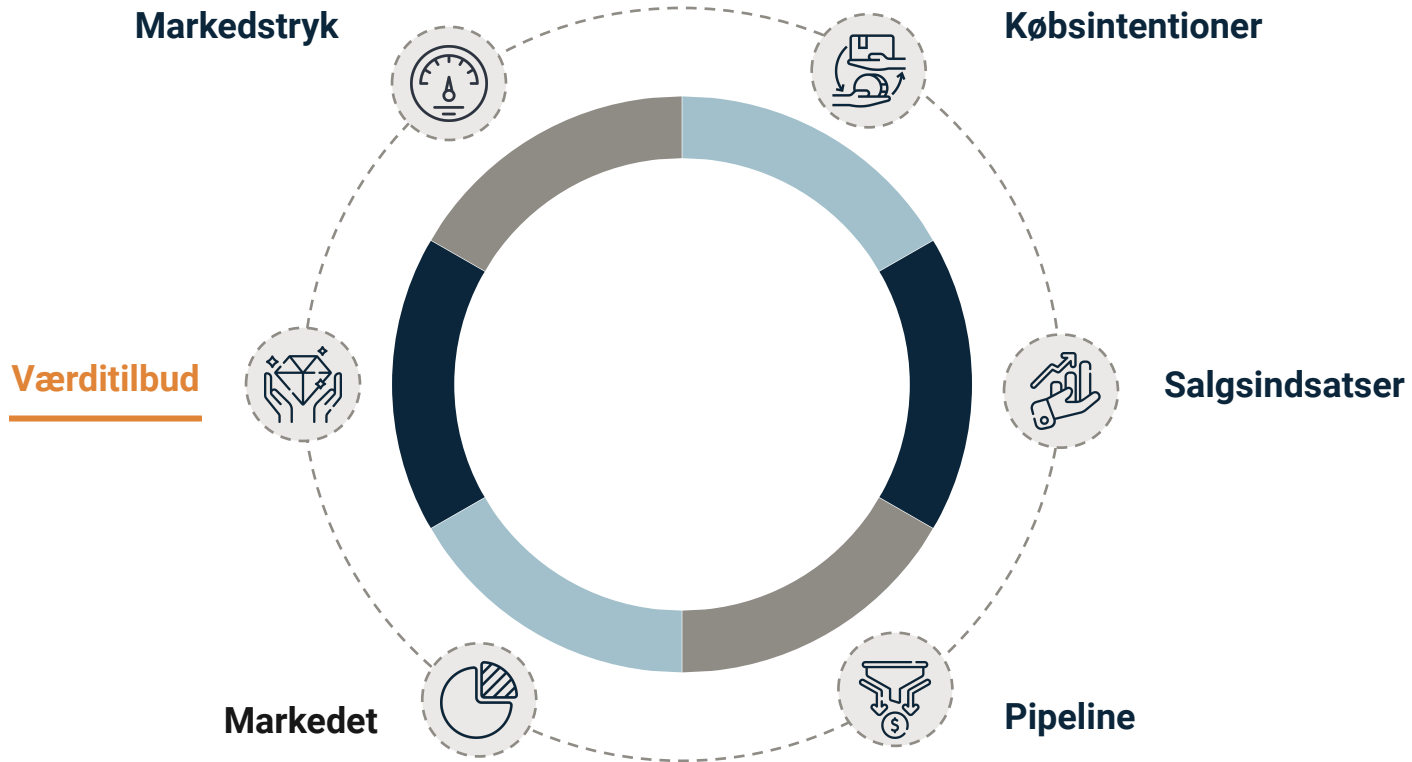
Et eksempel på købscentret i en dansk industrivirksomhed



The image shows a laptop screen displaying a CRM interface with a list of contacts. The table has three columns: Name, Account, and Geography. Each row includes a checkbox, a profile picture, the contact's name and title, a '2nd 1 List' indicator, a CRM status icon, the account name, and the geographical location.

	Name	Account	Geography
<input type="checkbox"/>	 Claus Bork · 2nd 1 List CRM  Group CFO	Schur - Leader of the Pack since 1846	Aarhus, Central Denmark Region, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Johan Schur · 2nd 1 List CRM  CEO	Schur International a/s (+3)	Horsens, Central Denmark Region, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Hans Christian Schur · 2nd 1 List CRM  Chief Executive Officer	Schur International a/s (+5)	Central Denmark Region, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Morten Rahbek Hansen · 2nd 1 List CRM  CEO	Schur - Leader of the Pack since 1846	Middelfart, Region of Southern Denmark, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Anders Hartmann · 2nd 1 List CRM  Director of Operations	Schur - Leader of the Pack since 1846 (+2)	Central Denmark Region, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Henrik Boel · 2nd 1 List CRM  Director of Operations	Schur - Leader of the Pack since 1846	Central Denmark Region, Denmark
<input type="checkbox"/>	 Bodil Stald Lund · 2nd 1 List CRM  Group ESG Analyst	Schur - Leader of the Pack since 1846 (+1)	Denmark







**Hvordan lærer vi kunderne at
købe så vi skal sælge mindre?**

Bouillon- terning af inspiration

Software / værktøjskassen

LinkedIn Sales Navigator
Dripify
Cognism.io
LeadInfo
HubLead

Indhold / Salgsmateriale

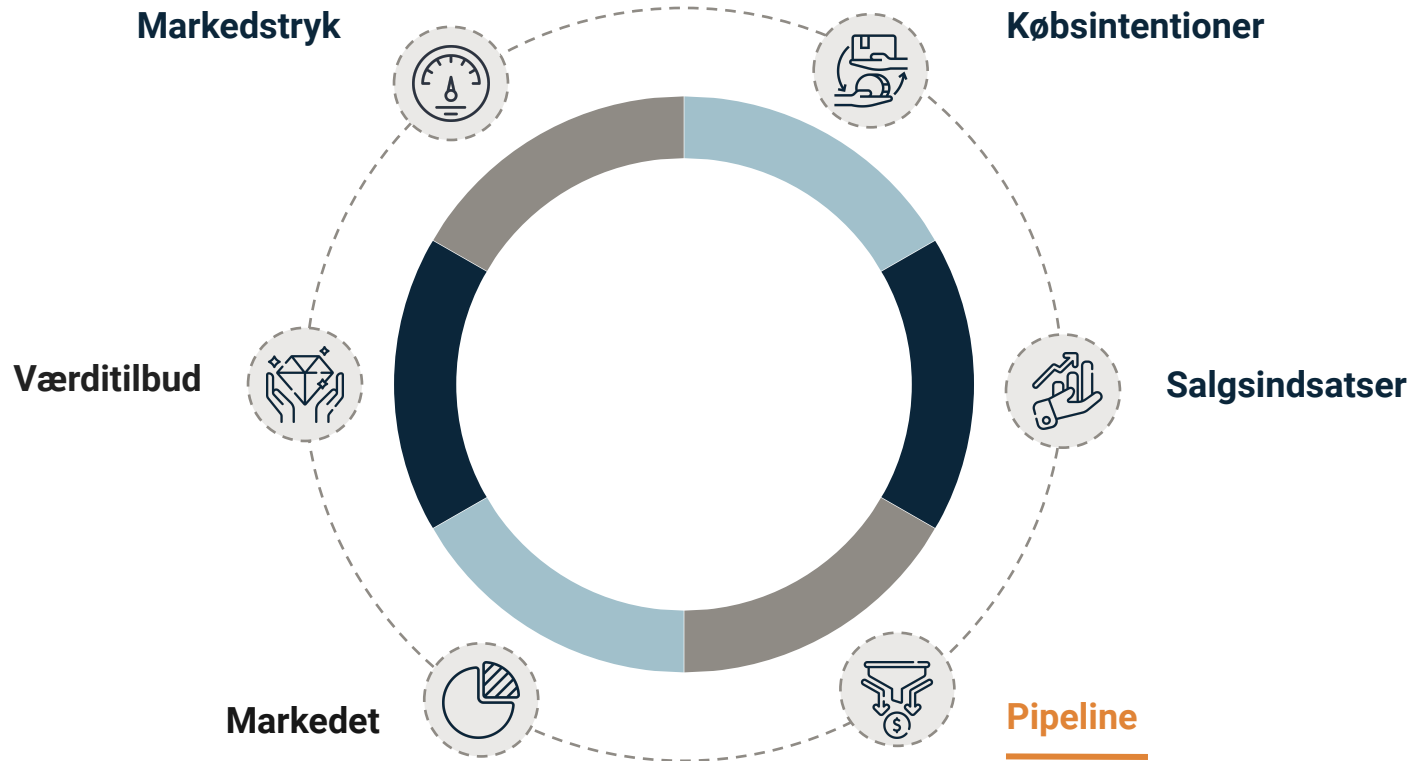
Skab konsensus i købscentret

Anvendelse

LinkedIn
E-mail
Før og efter møder

Byg en skalerbar proces

Succeskriterier i hvert step



Fire elementer i en sund pipeline



Kort lukketid



Høj deal-størrelse



Tilstrækkeligt antal deals
i hver fase



Høj conversion rate

Den sunde pipeline

Power

Pain

Vision

Value

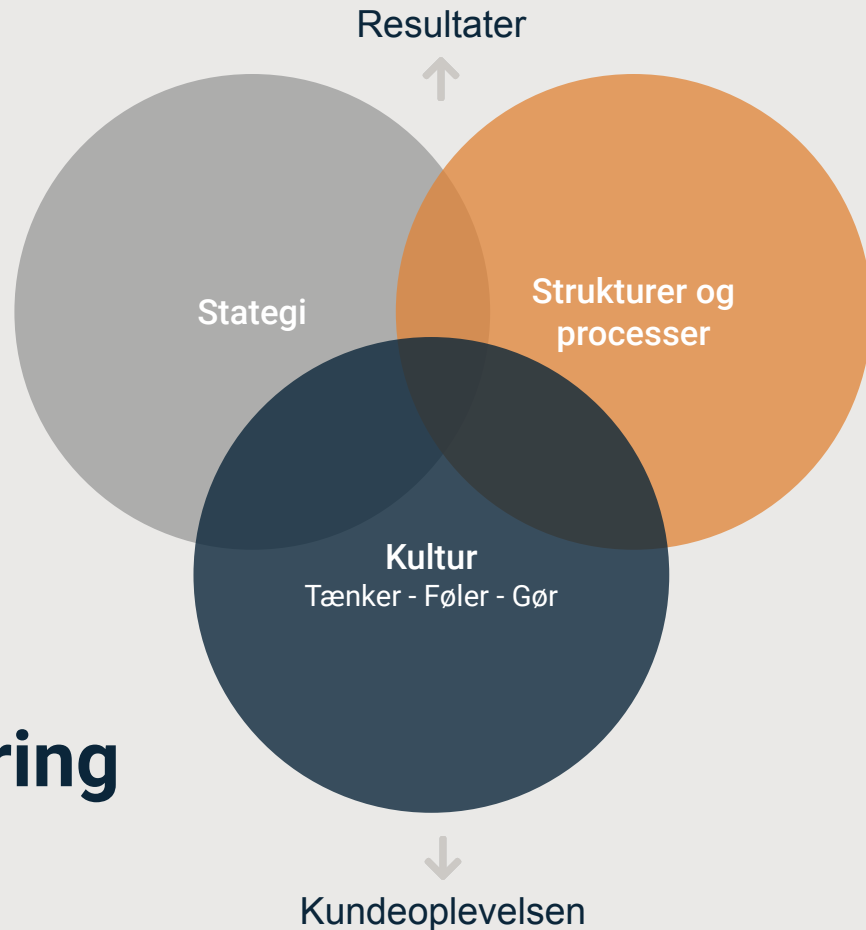
Control



= **W** Win rate

Skab konsensus i købscentret

P	Power	Tal med beslutningstagere og influenter
P	Pain	Dyk ned i kundens udfordringer, behov og 'pains'
V	Vision	Skab en vision for vores løsning, der passer til kundens situation
V	Value	Demonstrerer værdi ved hjælp af business cases
C	Control	At påvirke beslutningstagere og hvordan de træffer beslutninger



Opsummering

B2B KLUBBEN

Tak for i dag

Del dagen med #B2BKlubben

... og deltag i lodtrækningen om en workshop med Mads og Hans.

Tilmeld dig B2B Klubben på b2bklubben.dk

