

2024

Mindmill

Effektiv pipelinestyring
05.12.2024 kl. 9:00



Velkommen

Dagens program:

- 1 Hvem er Mindmill
- 2 Hvorfor pipeline-styring?
- 3 Pipeline - Infrastruktur
- 4 Forbedringer i konverteringstrappen
- 5 Pipeline i praksis
- 6 Mindmill som case
- 7 Pipeline rapportering
- 8 Mindmills B2B Framework

Hvem er Mindmill?



B2B kommercielt konsulenthus
Salg & Marketing



50 medarbejdere
30 fuldtid og 20 timelønnede



+400 B2B kundecases
50% industri, 30% SaaS/IT, 20% øvrige



Marketing + Presales
16 sprog repræsenteret



Vi driver øget pipeline
Med alt det indebærer

Referencer

 **VITEC**
aloc

 **HB Products**

DOVISTA[®]
windows and doors

DCC
energi

Danish Agro

BRAMIDAN[®]

BLÜCHER[®]
A WATTS Brand

AIRMASTER

Cabinplant[®]

 **STØTEK**

 **BPI**
foam for your purpose

 **KOHSEL**

 **Perfion**

niko

PLUS  **PACK**

 **Carletti**

HICON[®]
HEAVY PERFORMANCE SENSITIVE

GateHouse

STAERMOSE
INDUSTRY

 **ODICO**
CONSTRUCTION ROBOTICS

Energi  **Danmark**[®]

 **OptiPeople**

 **Danfoss**

WILA

scanenergi

ELLEGAARD.

 **WÜRTH**

°**COMBITHERM**

INTENZ

 **HANSEN TOFT**
moving people. moving business



Kort præsentation af Neno

CEO & Partner hos Mindmill

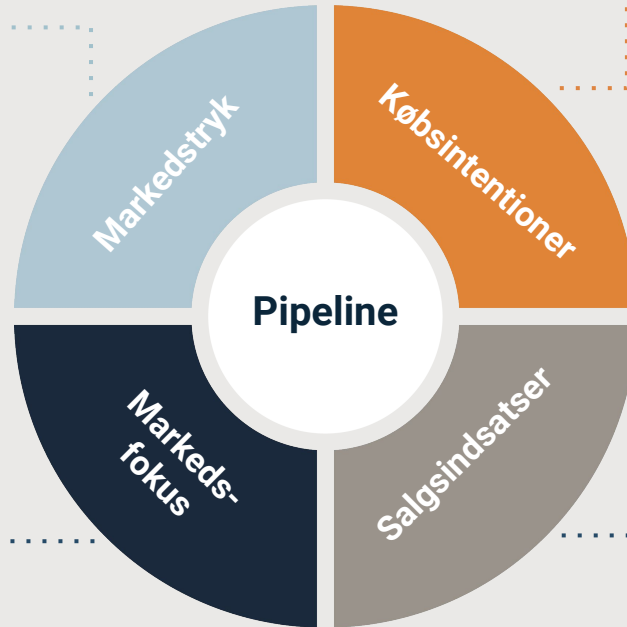
B2B Sales & Marketing Framework®

Markedstryk

Annoncering, networking, outreaches, telemarketing, messedeltagelse m.fl.

Markedsfokus

Kortlægning af markedet, drømmekunder, købscenter, værdiskabelse og differentiering



Købsintentioner

Afdække signaler i markedet, der viser målgruppens købsintentioner.

Salgsindsatser

Bearbejdning af target accounts i salg baseret på signaler fra markedet.

Formålet med pipeline-styring

- Forudseenhed: Når vi vores omsætningsmål?
- Kompetenceudvikling: Hvor kan den enkelte blive dygtigere?
- Forecasting: Hvilke ressourcer bliver nødvendige på baggrund af forventede resultater?
- Markedstryk: Er vi nok til stede i markedet, eller bør markedstryk skaleres?
- Sikkerhed: Ingen "glemte" emner, som falder mellem to stole



Pipeline

Stakeholder 1: CEO

- Godt informationsgrundlag for beslutninger: Kapacitet, nedskæringer, investeringer
- Kan følge med i, om vi lykkes med strategien
- Sikrer at alle arbejder i samme retning på tværs af siloer
- Forecasting

Stakeholder 5: Salgsdirektør

- Øget sandsynlighed for at nå mål/budgetter
- Person-uafhængighed
- Kan bruges til kompetenceudvikling hos den enkelte
- Kan bevare overblik uden konstant opfølgning på tværs af markeder/segmenter/sælgere

Stakeholder 3: Ejer / bestyrelse

- Fremtidssikring af virksomheden
- Reduktion af risici forbundet med enkeltpersoner (inkl. sig selv)
- Nemmere at dokumentere fremtidig værdi ifm. salg

Stakeholder 4: CMO/Marketingchef

- Kan dokumentere sin effekt og indsatser
- Adgang ind i beslutningscenteret
- Kan optimere på baggrund af resultater
- Kan se, om nogle strategiske drømmekunder skal rammes på anden vis

Stakeholder 2: Sælger

- Kan effektivisere sin arbejdstid
- Fokuserer ét sted med sine emner
- Blive fodret med emner fra marketing
- Øget sandsynlighed for at nå personlige salgsmål/budget
- Mere ro grundet tryk i ikke at misse noget



Fundamentet

Hvad I bør få styr på

- Infrastruktur for pipeline matcher salgsproces
- Konverteringsrater mellem stadierne
- Tid mellem stadierne
- Gennemsnitlig værdi af en kunde
- Operationel Sales Playbook (dokumentation)
- Dokumentation fra alle (adfærd)



Hvordan kommer I i gang?

- Få styr på jeres marked: Drømmekunder, købscenter, kunderejse
- Definér jeres værditilbud over for alle stakeholders
- Træk lister på drømmekunder, find kontaktpersoner
- Opbyg en infrastruktur til at måle indsatser, købsintentioner og pipeline
- Planlæg jeres markedstryk på tværs af salg- og marketingaktiviteter
- Få lavet en operationel salgssplaybook for at sikre opfølgning
- Eksekvér på indsatserne, fang købssignaler, følg resultater og optimér på baggrund af data
- Skalér indsatser, der giver resultater

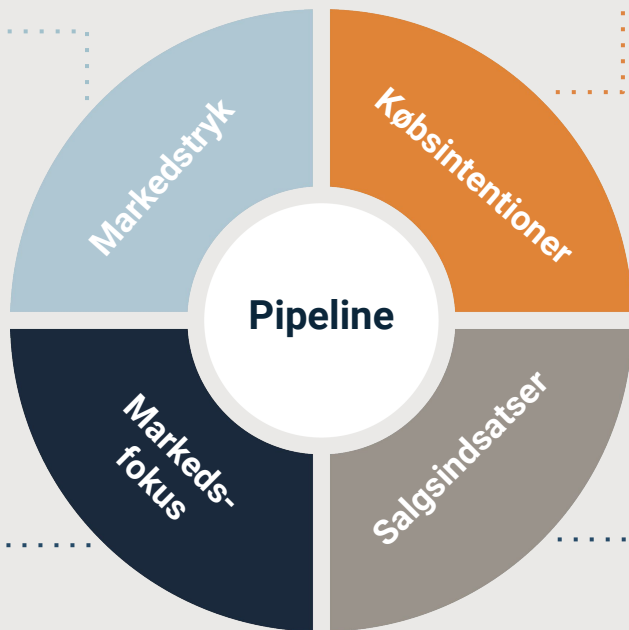
B2B Sales & Marketing Framework®

Markedstryk

Annoncering, networking, telemarketing, messedeltagelse m.fl.

Markedsfokus

Kortlægning af markedet, drømmekunder, købscenter, værdiskabelse og differentiering



Købsintentioner

Afdække signaler i markedet, der viser målgruppens købsintentioner.

Salgsindsatser

Bearbejdning af target accounts i salg baseret på signaler fra markedet.

Måling af drømmekunder

TARGET ACCOUNTS

224

Total chosen companies

ACCOUNTS WITH OPEN DEALS

23

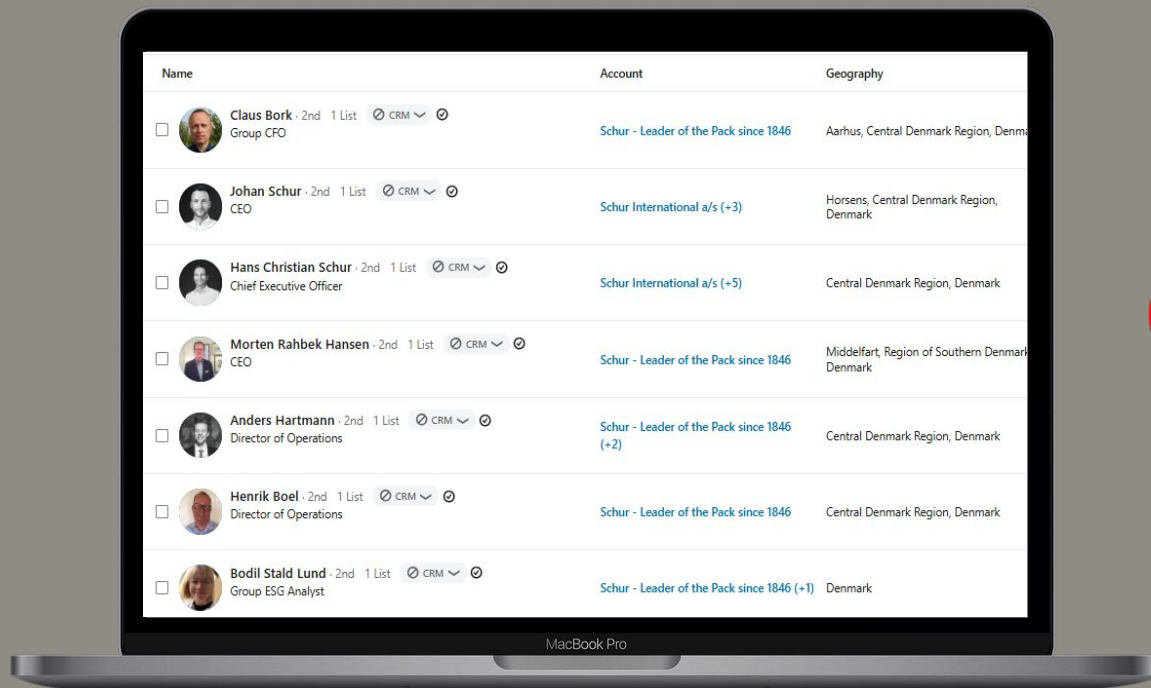
10% of target accounts

























OPEN DEAL VALUE

DKK95M

Avg DKK4M per deal

Et typisk købscenter i en dansk industrivirksomhed



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



Måling af markedstryk

Companies ▾

5,193 records

Data Quality

Actions ▾

Import

Create company

All companies

My companies

MM | Target Account

+ Add view (5/50)

All Views

Company owner ▾

Create date ▾

Last activity date ▾

+ More

Advanced filters ✕



Search name, phone, or c

Export

Edit columns

<input type="checkbox"/>	COMPANY NAME	EKSPONERINGER	LINKEDIN CONNECTIONS	LATEST LEADINFO VISIT	LAST ENGAGEMENT DATE (GM..)	LAST ACTIVITY DATE (GMT+1)
<input type="checkbox"/>	Heimstaden Odense E...	44	4	--	24 Aug 2023 16:15 GMT+2	9 Nov 2023 13:18 GMT+1
<input type="checkbox"/>	Genmab A/S	--	3	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Bunker Holding	19	3	--	29 Nov 2024 14:40 GMT+1	29 Nov 2024 12:57 GMT+1
<input type="checkbox"/>	Carlsberg Group	15	3	--	--	22 Feb 2021 09:27 GMT+1
<input type="checkbox"/>	Trendsales	11	2	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Copenhagen Infrastr...	96	2	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Vestas aircoil A/S	--	2	--	--	--
<input type="checkbox"/>	kompasbank	12	2	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Urban Partners	21	2	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Cobblestone A/S	38	2	--	29 Feb 2024 15:01 GMT+1	30 Aug 2024 09:41 GMT+2
<input type="checkbox"/>	Kronospan/Novopan ...	--	2	--	--	18 May 2022 08:00 GMT+2
<input type="checkbox"/>	Vald. Birn A/S	--	2	--	--	24 Feb 2023 12:09 GMT+1
<input type="checkbox"/>	SimCorp A/S	76	2	--	--	7 Jul 2021 10:39 GMT+2
<input type="checkbox"/>	Lindhardt og Ringhof ...	14	2	--	--	3 Sep 2021 14:20 GMT+2
<input type="checkbox"/>	TimeLog	--	1	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Embacollage A/S	--	1	--	--	--
<input type="checkbox"/>	Tier1Asset A/S - Euro...	--	1	--	--	--

Købsintentioner

Hvor skal vi prioritere vores salgsindsatser?

Ud af fx 1.000 drømmekunder → prioriteres fx 50 kunder / måneden på baggrund af købssignaler

- **Digitale købssignaler**
 - Høj interaktion med annoncer / organiske opslag
 - Besøgt vores website
 - Download af indhold
 - Deltagelse på webinar
 - Udfyldelse af kontakt-formular (henvendelse)
- **Øvrige købssignaler**
 - Ny bestyrelse / direktion / strategisk indkøber
 - Afgivet visitkort på messe
 - Vundet projekt / nyt udbud
 - Hint fra netværket om at specifik virksomhed er i markedet
 - Tidligere aftalt opfølgning (lad os snakkes i Q4)
 - (Hvilke virksomheder har søgt efter fx marketing softwares)
 - Ringer selv ind / skriver på mail



Konverteringsrate

Opportunity → Møde booket: **For lav konverteringsrate / for få møder**

- For lav barriere til at blive "Opportunity"
- Salg følger for lidt op
 - Eller forsøger kun én kanal
- Værditilbuddet er for svagt
 - Hvad er udbyttet af et møde vs. investeringen af tiden/energien?
- Brand / sælger er for ukendt



Konverteringsrate

Mødet booket → Møde afholdt: **For mange møder bliver ikke til noget**

- Møde uden klart formål / høj nok værdi
- Møde tvunget igennem
- Dårlige referencer
- Manglende forståelse/fleksibilitet
- Manglende opfølgning



Konverteringsrate

Møde 1 → Møde 2: **Møde 1 afholdt, men dialoger stranded herefter**

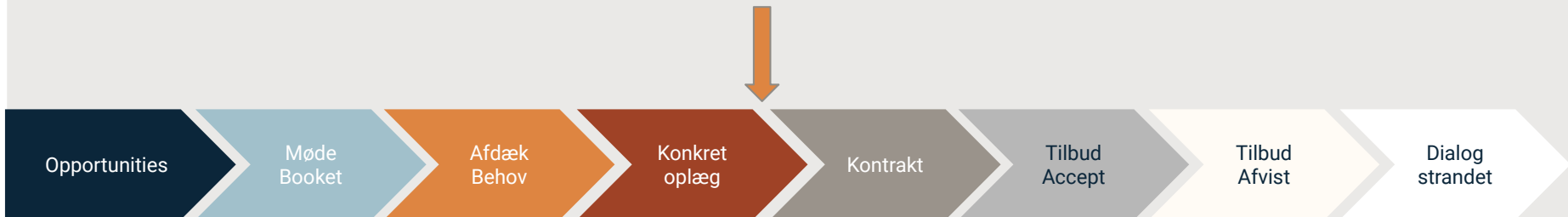
- Manglende tillid / kemi
- Formål/værdi med møde 2 er ikke investeringen værd
- Andre stakeholders i købscenteret har bremset forløb
- Valgt anden leverandør
- Mangler beslutningskompetence
- Manglende opfølgning / inddragelse af hele købscenter



Konverteringsrate

Skræddersyet oplæg → Kontrakt: **Oplæg præsenteret, men kommer ikke til kontrakt-detaljer**

- Kunde "tør" ikke træffe beslutning
 - Belastning i organisationen
 - Forkert beslutning
 - Ikke sikker på detaljer
 - Timing ift. andre projekter
- Ikke sikker på ROI for investering (cost/benefit)
- Manglende tillid til samarbejdspartner
- Valgt anden leverandør (kemi, løsning, pris, finansiering)
- Stakeholder/beslutningstager bremset købsproces (Ofte no-decision)





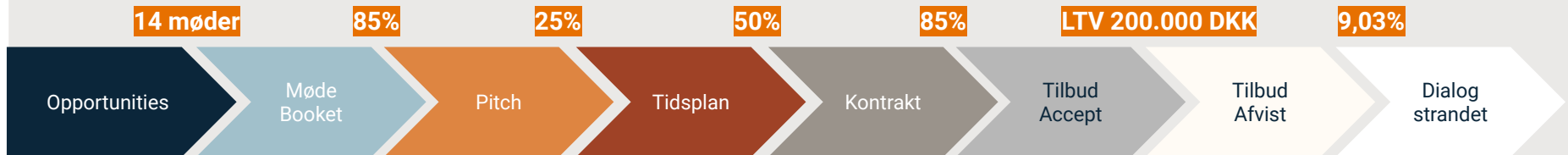
Hvordan bruges det i praksis?

Mindmills tal - Nov 22-Nov 23

	Booket → Afholdt	Møde 1 → Møde 2	Møde 2 → Kontrakt	Kontrakt → Accept
Konverteringsrate stadier	85%	25%	50%	85%
Tid mellem stadier	14 dage	15 dage	5 dage	8 dage
Konverteringsrate - Booket → Accept				9,03%
Tid fra booket møde → Accept				42 dage
Gennemsnitlig livstidsværdi				200.000 DKK
Møde værdi: (LV * konverteringsrate)				18.060 DKK
Gennemsnitlige månedlige møder				14 møder
Værdi af nye møder (antal * mødeværdi)				252.840 DKK

Hvad ønskede vi?

- Øge antallet af møder
- Gå fra "Pitch" til behovsafdækning på møde 1 → Skræddersy løsning/tilbud
- Længere salgstid (Grundigere proces → Længere fastholdelse)
- Øget livstidsværdi
- Højere rater af afholdte møder

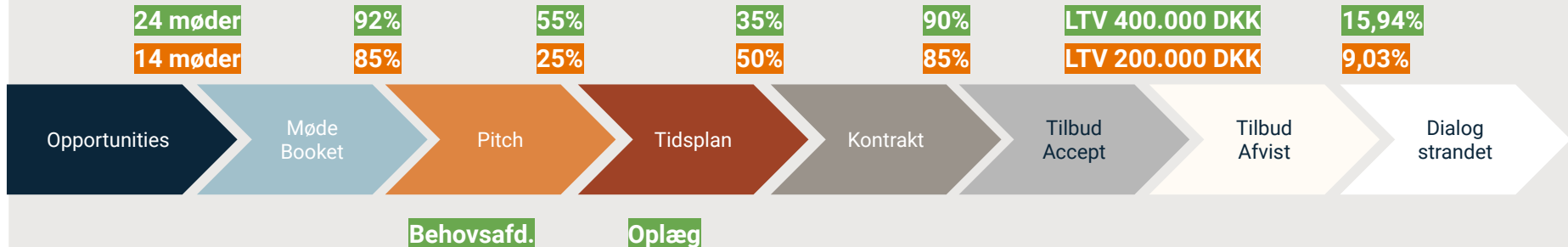


Mindmills tal - Dec 23-Aug 24

	Booket → Afholdt	Møde 1 → Møde 2	Møde 2 → Kontrakt	Kontrakt → Accept
Konverteringsrate stadier	92%	55%	35%	90%
Tid mellem stadier	14 dage	45 dage	40 dage	10 dage
Konverteringsrate - Booket → Accept				15,94%
Tid fra booket møde → Accept				109 dage
Gennemsnitlig livstidsværdi				400.000 DKK
Møde værdi: (LV * konverteringsrate)				63.760 DKK
Gennemsnitlige månedlige møder				24 møder
Værdi af nye møder (antal * mødeværdi)				1.530.240 DKK

Hvad gjorde vi?

- Ny infrastruktur, automatiseret logging mm. (september 2023)
- Tydeligt defineret segment og værditilbud/løsning (september-november 2023)
- Synergi i markedstryk: Annoncering, netværksgrupper, LinkedIn, telemarketing, events (okt-dec 2023)
- Operationel playbook (til opfølgning) (nov 2023)
- Workshop med Intenz: Ændret salgsmetode: Produktsalg → Værdibaseret salg (dec 2023)
- Opdateret salgsproces og præsentationsmateriale (jan-jun 2024)



Deals oprettet i november 2024

Deals

Actions Import Create deal

All deals Mangler handling Afdækning Konkret oplæg Åbne deals + Add view (5/50) All Views

Sales Pipeline Deal owner Create date Last activity date Close date + More Clear quick filters Advanced filters

Search name or description Board options

24	MØDE AFTALT 10	BEHOVSADFÆKNING 9	KONKRET OPLÆG 8	KONTRAKT 7	ACCEPTERET TILBUD 5	DIALOG STRANDET 4	AFVIST TILBUD
	<p>Deal - New Deal Amount: DKK25,000 Close date: 07/04/2025</p> <p>No activity for 12 days ! No activity scheduled</p> <p>Deal - New Deal Amount: DKK25,000 Close date: 28/02/2025</p> <p>No activity for a month ! No activity scheduled</p> <p>Deal - New Deal Amount: DKK25,000 Close date: 28/02/2025</p> <p>No activity for 13 days ! No activity scheduled</p> <p>Deal - New Deal</p>	<p>Framework - Amount: DKK25,000 Close date: 28/02/2025</p> <p>Meeting 15 days ago Meeting in 2 months</p> <p>Framework Amount: DKK25,000 Close date: 31/01/2025</p> <p>No activity for 8 days ! No activity scheduled</p> <p>Framework - samtale om kampagne mod... Amount: DKK25,000 Close date: 31/01/2025</p> <p>Meeting 11 days ago Meeting in 16 days</p> <p>Framework Amount: DKK35,000</p>	<p>deal - New Amount: DKK18,000 Close date: 31/12/2024</p> <p>No activity for 12 days ago ! No activity scheduled</p> <p>Framework - New deal Amount: DKK25,000 Close date: 31/12/2024</p> <p>No activity for 13 days ! No activity scheduled</p> <p>Framework Amount: DKK25,000 Close date: 31/12/2024</p> <p>No activity for 10 days ! No activity scheduled</p> <p>Forlængelse Amount: DKK20,000</p>	<p>TM Amount: DKK25,000 Close date: 31/12/2024</p> <p>No activity for 8 days ! No activity scheduled</p> <p>Framework - Amount: DKK25,000 Close date: 31/12/2024</p> <p>Email 4 days ago ! No activity scheduled</p> <p>Retainer - Amount: DKK10,000 Close date: 05/12/2024</p> <p>No activity for 5 days ! No activity scheduled</p> <p>Fram - N DK Amount: DKK30,000 Close date: 30/11/2024</p>	<p>HubSpot opsætning Amount: DKK32,000 Close date: 29/11/2024</p> <p>Partnerkampagne - TM Amount: DKK25,000 Close date: 25/11/2024</p> <p>TM POC - Amount: DKK25,000 Close date: 19/11/2024</p> <p>New Deal Amount: DKK20,000 Close date: 15/11/2024</p> <p>Klippekort</p>	<p>New Deal Amount: DKK25,000 Close date: 24/02/2025</p> <p>Task due in 5 months</p> <p>New Deal Amount: DKK0 Close date: 31/12/2024</p> <p>Note 22 days ago ! No activity scheduled</p> <p>ppportunity Close date: 04/12/2024</p> <p>Website visit Impressions</p> <p>No activity for a month ! No activity scheduled</p> <p>Opportunity</p>	
	Total: DKK245,000 Weighted: DKK24,500	Total: DKK215,000 Weighted: DKK43,000	Total: DKK159,000 Weighted: DKK47,700	Total: DKK165,000 Weighted: DKK82,500	Total: DKK114,000 Won (100%)	Total: DKK25,000 Weighted: DKK2,500	Total: Lost 0

Forecasting af omsætning

Deals ▾

Actions ▾

Import

Create deal

All deals



Mangler handling

Afdækning

Konkret oplæg

Åbne deals

+ Add view (5/50)

All Views



Sales Pipeline ▾

Deal owner ▾

Create date ▾

Last activity date ▾

Close date ▾

+ More

Advanced filters



Search name or description 🔍

109 DAGE

95 DAGE

50 DAGE

10 DAGE

Board options ▾

OPPORTUNITY

84

MØDE AFTALT

14

BEHOVSADFÆKNING

26

KONKRET OPLÆG

29

KONTRAKT

12

ACCEPTERET

[Deal Name] -

Opportunity

Close date: 30/04/2025

Website visit Impressions

Ad clicks

JKE JKE

Task 3 days ago

Task due in a month

A/S - Opportunity

Close date: 27/12/2024

Impressions

Note 7 days ago

! No activity scheduled

Total: DKK0
Weighted: DKK0

[Deal Name] - New

Deal

Amount: DKK25,000

Close date: 07/04/2025



No activity for 13 days

! No activity scheduled

[Deal Name] - New Deal

Amount: DKK25,000

Close date: 28/02/2025



No activity for 14 days

! No activity scheduled

[Deal Name] - New

Deal

Amount: DKK25,000

Close date: 31/01/2025

Total: DKK355,000
Weighted: DKK56,800

Framework [Deal Name]

Amount: DKK25,000

Close date: 28/02/2025



Meeting 16 days ago

Meeting in 2 months

Framework [Deal Name]

Amount: DKK25,000

Close date: 31/01/2025



No activity for 9 days

! No activity scheduled

[Deal Name] samtale om

kampagne mod...

Amount: DKK25,000

Close date: 31/01/2025

Total: DKK790,000
Weighted: DKK134,300

[Deal Name]

Oplæg til projekt i UK

Amount: DKK25,000

Close date: 28/02/2025



Note 4 hours ago

! No activity scheduled

[Deal Name] - New Deal

Amount: DKK25,000

Close date: 28/02/2025



Note 8 hours ago

! No activity scheduled

[Deal Name] - New Deal

Amount: DKK35,000

Close date: 15/01/2025

Total: DKK760,500
Weighted: DKK243,360

[Deal Name] - TM

Amount: DKK25,000

Close date: 31/12/2024



No activity for 9 days

! No activity scheduled

Framework [Deal Name]

Amount: DKK25,000

Close date: 31/12/2024



Email 5 days ago

! No activity scheduled

Retainer - [Deal Name]

Amount: DKK10,000

Close date: 05/12/2024

Total: DKK410,000
Weighted: DKK369,000

Dynamisk rapportering

☆ Sales report - Mindmill ▾

Create dashboard

Actions ▾

Share ▾

Add report ▾

+ Quick filters

☰ Advanced filters

Manage dashboards

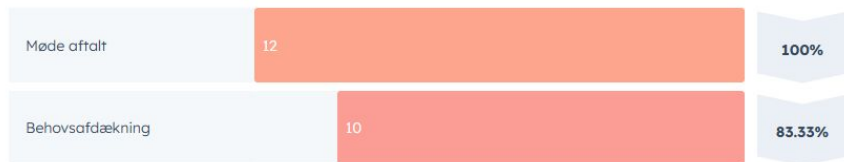
Assigned: Everyone can edit

Møde aftalt -> Behovs afdækning ⓘ

Next step

Total

Next step
conversion



Behovs afdækning -> Konkret oplæg ⓘ

Next step

Total

Next step
conversion

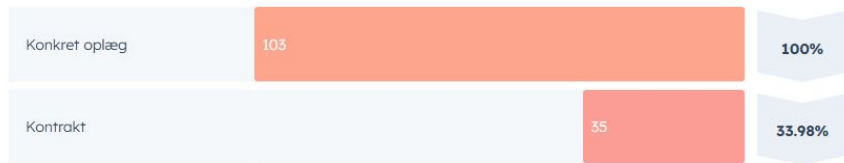


Konkret oplæg -> Kontrakt ⓘ

Next step

Total

Next step
conversion

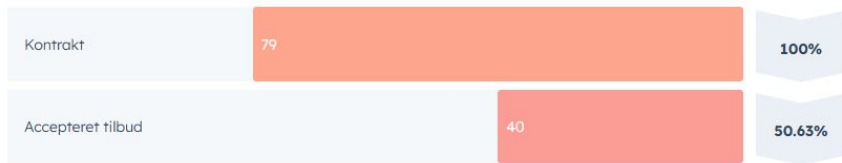


Kontrakt -> Tilbud accepteret ⓘ

Next step

Total

Next step
conversion



Udvikling i tal

★ Sales Operations ▾

Create dashboard

Actions ▾

Share ▾

Add report ▾

Quick filters Create date ▾ Create date ▾ Create date ▾

Advanced filters

Manage dashboards

Assigned: Everyone can edit

Closed revenue

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

COMPAR

2024
DKK50,000.00

▼ 52.38%

Pipeline revenue

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

COMPAR

2024
DKK609,000.00

▲ 54.18%

Created revenue

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

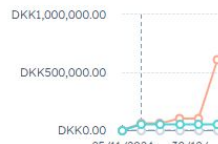
FILTERS

2024
DKK55,000.00

Pipeline revenue per w...

THIS ENTIRE MONTH | WEEKLY

FILTERS



Closed revenue per month vs. goal

THIS ENTIRE YEAR | MONTHLY

FILTERS (2)



Closed deals

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

COMPAR

2024

2

▼ 50%

Pipeline deals

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

COMPAR

2024

26

▲ 100%

Created deals

THIS ENTIRE MONTH | YEARLY

COMPAR

2024

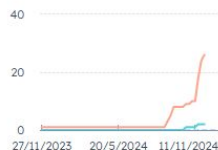
2

▼ 92.31%

Pipeline deals vs. goal

THIS ENTIRE MONTH | WEEKLY

FILTERS



Deal pr. month vs. goal

THIS ENTIRE YEAR | MONTHLY

FILTERS (2)



Pipeline rapportering

- Hvor mange nye deals er oprettet? Ugentligt, månedligt
- Hvor meget omsætning har vi lukket? Månedligt, kvartalvist
- Hvad er vores pipeline? Ugentligt
- Indeks på pipeline: Ugentligt, månedligt, kvartalvist



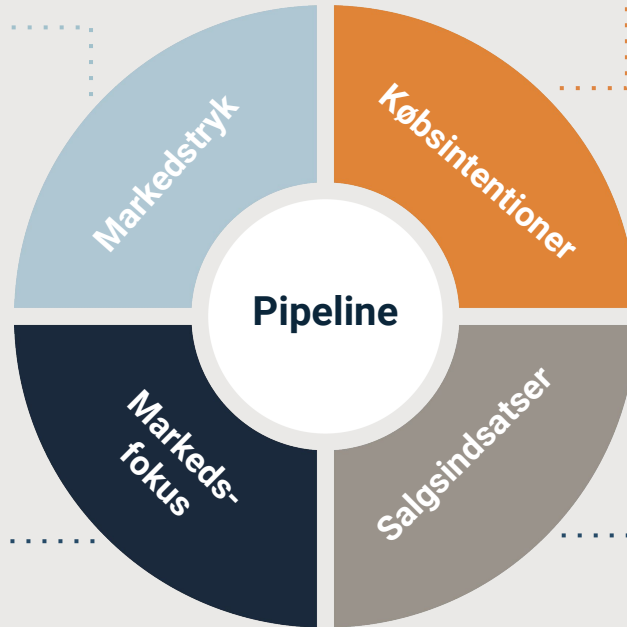
B2B Sales & Marketing Framework®

Markedstryk

Annoncering, networking, telemarketing, messedeltagelse m.fl.

Markedsfokus

Kortlægning af markedet, drømmekunder, købscenter, værdiskabelse og differentiering



Købsintentioner

Afdække signaler i markedet, der viser målgruppens købsintentioner.

Salgsindsatser

Bearbejdning af target accounts i salg baseret på signaler fra markedet.

Hvad skal I gøre nu?

- Få styr på jeres marked: Drømmekunder, købscenter, kunderejse
- Definér jeres værditilbud over for alle stakeholders
- Træk lister på drømmekunder, find kontaktpersoner
- Opbyg en infrastruktur til at måle indsatser, købsintentioner og pipeline
- Planlæg jeres markedstryk på tværs af salg- og marketingaktiviteter
- Få lavet en operationel salgssplaybook for at sikre opfølgning
- Eksekvér på indsatserne, fang købssignaler, følg resultater og optimér på baggrund af data
- Skalér indsatser, der giver resultater
- Eller



Samarbejde med Mindmill

Samarbejdet inkluderer:

1

Strategiske møder

Månedlige statusmøder
Kvartalsvise strategi-workshops

2

Opbygning af segmenteringsliste

Over virksomheder ud fra
aftalte brancher, jobtitler mv.
Til salgsfremmende aktiviteter

3

Indholdsproduktion

Løbende grafik og tekst til annoncering
1 x organisk LI opslag pr. Mdr.
1 x videoproduktion hver 6. Mdr.

4

Annoncestrategi & Performanceoptimering

Løbende annoncering på relevante
kanaler (LinkedIn, Meta, Google)

5

Digital salgsindsats

Digital outreach
med fokus på udvidelse af
LinkedIn netværk

6

Opsætning af Hubspot & pipeline

Hubspot Marketing Starter og
Hubspot Sales Pro konto inkl.
Lead Management Pipeline

7

Opportunities

Kortlægning og vurdering af
købssignaler, som vi skal arbejde
med i salg

8

Sales Playbook

Operationel salgsplan, som
dokumenterer aktiviteter, der laves
på opportunities

9

Resultat-rapportering

Månedlig rapportering over resultater
Løbende feedback på indsatser og
oprettelse af opportunities

Investering

	Måned 1	Måned 2	Måned 3	Måned 4	Måned 5+	
Fast	Mindmill honorar	25.000 DKK	25.000 DKK	25.000 DKK	25.000 DKK	25.000 DKK
	Mindmill honorar (telemarketing) Mindmill honorar (content)	500 DKK pr. time 800 DKK pr. time	500 DKK pr. time 800 DKK pr. time	500 DKK pr. time 800 DKK pr. time	500 DKK pr. time 800 DKK pr. time	500 DKK pr. time 800 DKK pr. time
	Software-omkostninger Zapier 250 DKK Sales Navigator 700 DKK Dripify 700 DKK Hubspot 800 DKK + 350 DKK pr. ekstra bruger	2.450 DKK	2.450 DKK	2.450 DKK	2.450 DKK	2.450 DKK
	Total faste omkostninger	27.450 DKK	27.450 DKK	27.450 DKK	27.450 DKK	27.450 DKK
Variabel	Annoncering (spend)	0,00 DKK	+10.000 DKK	+10.000 DKK	+10.000 DKK	+10.000 DKK



Spørgsmål?