

nextwork  
erhvervsnetværk

## MarketingChef

(for marketingschefer/- ansvarlige)

### Hvad kan netværket tilbyde dig?

- Ny viden omkring marketing, og skabe et rum for refleksion, videndeling og sparring med andre, der har en lignende funktion som dig.
- Nye ideer af at høre andres erfaringer og spare tid og penge på at opfinde den dybe tallerken igen og slippe for at lave de samme fejl andre har gjort
- At hjælpe dig med at holde fokus på marketing og ikke blive opslugt af drift (hamsterhjulet)
- Et netværk, som du også kan bruge mellem møderne til gavn dig for dig og dit daglige arbejde.

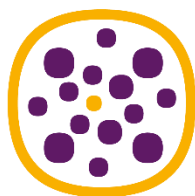
### Beskrivelse af gruppen:

Deltagerne er med til at sætte temaerne på gruppens møde, så vi arbejder med det som skaber størst mulig værdi for såvel gruppen som den enkelte.

Fremover kan konsulenter fra bureauer ikke være med i gruppen – men de kan trækkes ind og give faglige indlæg på områder som deltagerne ønsker. Gruppen er for folk der sidder i virksomheders marketingsfunktion – dog kan de konsulenter der allerede er i netværksgruppen bevare deres medlemskab så længe de ønsker dette.

### Tovholder og styregruppe:

Nextwork fungerer som tovholder og mødeleder for netværksgruppen og planlægger i samarbejde med styregruppen årets program samt dagsordner – ud fra medlemmernes ønsker. Styregruppen består af 4 medlemmer – der udskiftes 2 medlemmer hvert år. Typisk afholder styregruppen 2-4 møder af 1 times varighed – som vil blive forsøgt placeret i forbindelse med de øvrige netværksmøder. Styregruppemedlemmer er: Aalborg Teater, Tina De Silva, Bredbånd Nord, og Dolle Nordic.



# nextwork

erhvervsnetværk

## Forventninger og leveregler:

- Der er tavshedspligt i gruppen. Tillid og tryghed i en netværksgruppe er yderst vigtigt!
- Vi bruger meget humor og er meget ligefrem i vores måde at være sammen på.
- Vi forventer at du prioriterer møderne højt – og melder afbud hvis du skulle blive forhindret i at komme. Det handler om respekt for hinanden – husk at afbud smitter!
- Vi forventer at du vil dele din viden og erfaring – og tør sætte dig selv i spil.

Man må gerne mellem møderne stille spørgsmål til de andre gruppemedlemmer, evt. dele viden, værktøjer m.m. Man må også spørge et andet gruppemedlem om et ekstra møde mellem de ordinære møder – på denne måde opnår man fuldt udbytte af netværksgruppen.

Tip endelig din gruppe med relevante arrangementer – på den måde får vi ekstra viden.

Vi bestræber os på et årligt socialt arrangement efter et af møderne.

## Mødeform:

- Velkomst kaffe og rundstykker.
- Oplæg fra værtvirksomhed om deres erfaringer omkring strategisk marketing både det vi er succes med og det vi bliver udfordret på.
- Evt. internt eller eksternt oplæg i forhold til tema – og ud fra deltagernes ønsker.
- Diskussion og inddragelse af egne erfaringer
- Bordet rundt. (siden sidst – hvad er jeg optaget af? Mulighed for sparring på en konkret opgave, eller drøftelse af hvordan kan vi bruge den viden vi har fået i oplæg) Bordet rundt kan afløses af arbejde i mindre grupper – og opsamling i plenum
- Næste møde og afslutning

Møderne gennemføres på deltagernes egne virksomheder typisk fra 12.00 – 16.00. Det er Værtsvirksomheden der står for forplejningen. Bortset fra frokost som medbringes fra Nextwork – og som går fra gruppens fælles budget.

## Økonomi og medlemskab:

2800 kr. + moms for et års medlemskab (4 møder) De 500 kr går til oplægsholdere og sociale aktiviteter.

Udmeldelse af gruppen skal ske til Susanne Lynge Hansen – [Suh@nextwork.dk/40223739](mailto:Suh@nextwork.dk/40223739) senest én måned inden kontingentets udløb.

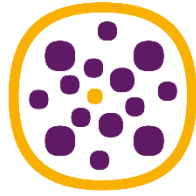
## Mødedatoer:

2. marts 2016 kl. 12.00–16.00

25. maj 2016 kl. 12.00-16.00

28. september 2016 kl. 12.00-16.00

30. november 2016 kl. 08.30-15.30 - Værktøjsdag



# nextwork

erhvervsnetværk

## Forslag til emner:

Content marketing strategi og praksis/eksp.

Strategi og forretningsudvikling – Henrik B. sørensen.

Virksomhedsleder – Forventninger til marketing, Samarbejde ledelse & marketing,

Marketingstrategi – Process, finktion, handl.plan.

Webinar

Brugen af nye medier ( blog, snap chat, Youtube)

Nye forskningsresultater (nye modeller, konkrete værktøjer)

Companyoung – ( evt oplæg)

Sæt strøm til marketing – automatisering af processer.

Business online (webshop)

Egne udfordringer

Re-tarketing

Konkrete strategiproceser (winnie/Heidi)

Digital strategi SnapChat)

Segmentering af målgruppe og hvordan målretter vi budskaber til de enkelte grupper? \* Måling og kvalificering af leads/kunder via web samt mulighed for individuelt indhold tilpasset de enkelte kunder \* Opstilling af mål og målstyring + konkrete værktøjer\*Holdningsbearbejdning i Organisationen/Marketings synliggørelse på bundlinjen \* Samarbejde på tværs i organisationen – Modvirke silotænkning \* Servicedesign \* E-Learning \* Social Selling \* ROI – Også digital fokus \* Personlig effektivisering\* Employer Branding ( Storytelling – hot or not) \*

## Netværksgruppen har bl.a. følgende medlemmer:

Aalborg Lufthavn \* System Cleaners \* Dolle Nordic \* Spæncom \* Gatehouse\* Aalborg Desmi \* Social Business \* DESMI \* Bladt Industries \* ITW WindGroup \* Nyfors \* Alfa Laval \* og m.fl.