

DE HEMMELIGE INGREDIENSER TIL AT VINDE I 2020

"The **SECRET** *Sauce"*

Få de bedste råd fra trendmakers og eksperter om
hvordan du gør 2020 til dit bedste forretningsår



*Samlet af Erik Micheelsen &
Mille Gjerulff Nicolaysen*

GREATER **BRAND** *Academy* ©2020

Hvad er *"the **SECRET** Sauce* *i 2020?*

*Mille fra Greater og Erik fra Innovation Embassy
har en passion for alt hvad der gør vores forretninger
"GREATER" og gir' den noget EDGE.*

*Vi har samlet flere trendmakers og eksperter's bedste råd,
indenfor hvert deres område, deres hemmelige ingrediens,
"the Secret Sauce" til hvordan du gør 2020 til dit bedste forretningsår.*

*Forsøger du at vinde i 2020 ved at følge det der virkede i 2019
vil du falde igennem. Fordi det er nøjagtigt, hvad alle de andre gør.
Det betyder at din kant forsvinder og dit brand kommer til at ligne alle
de andres. De kort du holder på hånden er dog gode nok - du skal blot
spille dem efter det nye spil der gælder fra 2020*

*Vi håber, det kan sparke 2020 godt igang hvadenten du er godt
igang med din virksomhed - eller du er startet fra bunden.*

God fornøjelse og god vind i 2020!

Hvad er dit ekspert råd om **“the SECRET Sauce” i 2020**



*“Jeg hjælper over 75.000
iværksættere med at
komme godt fra land!”*

Martin Christensen

*Grundlægger af Danmarks suverænt
største netværk af små virksomheder.*

ivn.dk

“Det gamle, men velkendte forsamlingshus, fælleshuset, højskolen, at sidde rundt om et bål og nyde fællesskabet er noget vi alle har en fælles erindring om. I dag er vi omgivet med deleøkonomi, virale fællesskaber på tværs af medieplatforme som aldrig før.

**2020 VIL VÆRE ÅRET HVOR VI FOR ALVOR FÅR ØJNENE OP FOR AT BRUGE
HINANDEN SOM MENNESKER OG IKKE SOM KUNDER – FORBRUGERE.**

Vi vil i høj stil stille krav til vore produkter, at de har en historie, at der er noget dybere end bare produktet og endelig vil det være året hvor vi for alvor bruger Community tanken eller på dansk medlemstanken. Så har du ikke allerede et velfungerende Community omkring dig, så er det med at få bygget et op i en rasende fart.

Forbrugeren i dag stiller krav til fælles forpligtelse og her er det vigtig at have ambassadører der virkelig stiller op for dig. Putter du noget under gulvtæppet er du ude af gamet, så åben bog, fuld transparens og fællesskab er det der virker i 2020 og fremad. God vind med at bygge dit fællesskab op, gør du det rigtigt vil du se at du ikke behøver at sælge, dine fæller vil selv lovprise dine produkter og det er en trend der er kommet for at blive.

Gode fælles tanker til jer alle

Hvad er dit ekspert råd om ***”the SECRET Sauce” i 2020***



“Min passion er at hjælpe ledere og virksomheder til at lykkes – og skabe bæredygtig trivsel & vækst!”

Michael Casparij
CEO [Casparij.com](https://casparij.com)

SKAB UNIKKE KUNDEOplevelser MED AFSÆT I EN BEVIDST VIRKSOMHEDSKULTUR

Min erfaring er, at dem der lykkes med at få hele organisationen til at levere unikke kundeoplevelser, er dem der tilgår opgaven med at designe kunderejsen som et organisatorisk projekt og ikke bare som et rent marketingprojekt. Det er en opgave der omfatter hele organisationen, for det er virksomhedens DNA og formål, vi skal sikre, bliver tydelig i ethvert kontaktpunkt kunden mærker.

Og det er ikke bare på de digitale platforme, det gælder også oplevelsen i receptionen, salgsbrevene, renheden på firmabilerne - og sådan kunne vi blive ved.

KULTUR OG VÆRDIER HAR EN ADFÆRD

En kultur og et sæt værdier bør ikke bare være ord på et stykke papir eller en væg. Begge dele definerer en adfærd som medarbejderne skal "leve" i hverdagen og overfor vores kunder. Derfor skal kultur og værdier være noget vi løbende arbejder med og holder os skarpe på.

Spørgsmål der er relevante at arbejde med, er bl.a.: Hvad er det vigtige i vores kultur? Hvorfor er vores værdier valgt, som de er? Hvilken adfærd ønsker vi overfor vores kunder? Et arbejde der bør udføres i de enkelte afdelinger som workshops og løbende evalueres.

VÆR TÅLMODIG

Et af de vigtigste råd er tålmodighed. Der er desværre ingen "quick-fix", så tålmodighed og tydelige aftaler og planer er en forudsætning for succes. Hold fast i arbejdet og husk at evaluere og give feedback løbende. Lav nogle delmål og udfør nogle stikprøver/kundetilfredshedsanalyser som giver jer konkret feedback på, hvor I er gode og hvor der er plads til forbedringer.

Udnævn nogle ambassadører blandt medarbejderne der er med til at holde fast i de nye vaner og hjælper kollegaerne på vej.

Hvad er dit ekspert råd om ***"the SECRET Sauce" i 2020***



*"Du er usynlig. Din EDGE
gør det nemmere at connecte".*

Erik Micheelsen

Grundlægger af innovation embassy

Vision maker & Social entrepreneur

erikmicheelsen.co

Hvorfor bliver det at have EDGE den vigtigste faktor fra nu af?

Hvad der virkede i 2019 er ikke nok til at vinde i 2020. Hvordan sælger man online, sætter funnels op, "sales copy", affiliation, SoMe, podcasts, videoer, smart grafik, en cool hjemmeside - og et unikt produkt. Alle har det og alle kan det. Nu får det konsekvenser og du kan sikkert allerede mærke det.

DER SKAL MEGET MERE TIL AT FÅ KUNDER.

Hver dag står dine potentielle kunder op, starter med en digital nyhedssmøg og det er nok blevet til "en pakke" inden frokost. De er tunet fuldstændigt ind på, hvad de vil reagere på og hvad der bliver mentalt blændet ud eller deleted. Fordi de får så mange tilbud. Og de ligner hinanden...

BARRIEREN TIL MARKEDET HAR FLYTTET SIG.

Glem alt om at finde en niche, den gode idé, det fantastiske team, økonomisk "backing" eller god storytelling. Dit fantastiske "high-ticket" produkt i 2019 leveres gratis af en konkurrent i 2020 - smarte metoder, transformationer og internet "survival guides" kan alt sammen findes på University College YouTube.

DET ENESTE DE ANDRE IKKE HAR ER DIN EDGE

Når du bruger din EDGE rigtigt så connecter dine potentielle kunder med det du tilbyder på stedet. Det går under deres radar og taler direkte til dem. Mille kalder det for at "tune sit brand ind". Så hvad er dit EDGE spørger du? Det er HVEM dit produkt er - og alle de afledte værdier og egenskaber. Værdi er ikke nok - nu skal du ramme identitet. For eksempel, der er forskel på at drikke en energidrik - og Redbull. Eller filme med et eller andet kamera - i stedet for en GoPro. Din EDGE giver det du tilbyder en slags superkraft - som din kunde oplever at de får. I bund og grund køber dine kunder en bedre version af sig selv.

Hvad er dit ekspert råd om ***”the SECRET Sauce” i 2020***



*“Møder er i 21. århundrede
blevet et af de vigtigste
arbejdsværktøjer”*

Pia Pinkowski
*cand.scient.pol. og grundlægger
af Valuable Meeting Method*

Møder vil forsat i 2020 være et af vores vigtigste arbejdsredskab. Og de får lov til at fylde mere og mere i hverdagen på tværs af alle brancher, på tværs af kontinenter. Vi elsker at hade vores møder - og 8 ud af 10 danske ledere siger, "at de spilder tid hver uge på møderne" i en undersøgelse fra Væksthus for Ledere. Hvordan ser det ud på din arbejdsplads eller virksomhed? Og hvordan ser det ud med medarbejderens tilfredshed? Ifølge en dansk phd-afhandling med 355 danske arbejdspladser score møderne kun 3.3. ud af 5 i vores tilfredshed med dem. Udfordringen er, at vi på mange måder stadig holder møder, som vi gjorde det, da vi var et stammefolk på den afrikanske savanne. Lejrbålet er bare blevet udskiftet med et mødebord.

Hvordan vil du i 20'erne komme til at se, dine møder forandre sig?

#1 FOKUS VIL ÆNDRE SIG FRA EFFEKTIVE TIL VÆRDIFULDE MØDER.

Det vil sige, hvilken værdi ønsker jeg/vi/arbejdspladsen, der skal komme ud af mødet. Der findes 14 faktuelle og 16 emotionelle værdier, som kan opfyldes i mødet mellem mennesker. De kan måles i hjernen, som punkter der lyser op, når de opfyldes.

2# SPØRGSMÅL VIL BLIVE ET AKTIVT REDSKAB I FORBEREDELSEN AF MØDER.

Altså en mødeindkaldelse vil ikke længere være punkter men spørgsmål. Fordi vi ved at stille spørgsmål aktivere og fokusere deltagerens hjerner inden de kommer til mødet.

#3 FORSTÅElsen AF TID VIL FORANDRE SIG.

Vi vil blive meget mere bevidste om, at vi har en lineær tidsopfattelse. Og dermed kun en vis mængde tid i livet. Det betyder, at vi giver vores tid væk, når vi siger ja til at deltage i et møde. Vores forbrug af egen og andres tid bliver præserende. Derfor vil vi vide, at mødet giver værdi inden vi giver vores tid væk. Derfor lad være med at invitere til et møde, hvor du ikke kan svare på, hvorfor du inviterer den enkelte til møde? Og hvilken værdi der skal komme ud af det enkelt møde.

Hvad er dit ekspert råd om *"the SECRET Sauce" i 2020*



*"Video og film skaber trafik
og gør det hele mere levende
og personligt"*

Jacob Aban Kjerumgaard
*Fotograf & Kommunikationskonsulent
hos Venstre på Christiansborg*

Video og film trænger en enorm mængde traffic på de sociale medier. Så hvis du vil være relevant for dine og kunder eller dit publikum, så skal du kunne kommunikere på film og video.

Og her er mine forudsigelser på hvad der kommer til at rykke i 2020:

#1 LIVES MED DIREKTE ADGANG

Hvis du ikke allerede laver lives - så er det en god ide at komme igang med det.

Publikummet har mere tålmodighed - og det giver større rum til at være naturlig og personlig.

Stil spørgsmålet - og svar på det live med spørgsmål fra dit publikum.

Tænk ikke på de enkelte der spørger om det du ikke kan svare på.

Værdien i alle de andre overskygger de enkelte.

2# TELEFON ER DAGENS TV

Folk bruger telefonen og lytter på podcasts og gerne længere formater, når de laver mad og går tur med hunden. Du kan opbygge stabile lyttere, hvis du laver noget der er interessant nok.

Lav 30-40 min online på Youtube. Brug det til at opbygge en fanskare med.

#3 INVITER DIT PUBLIKUM MED IND BAG VED!

Lad dit publikum komme med bag ved kulissen og vis hvem du er. Hvordan du skaffer produktet, hvem du er eller hvilke problemer du har med det. Du vil fremstå mere troværdig!

KVALITET AF BILLEDE OG LYD ER VIGTIGT. GÅ IKKE PÅ KOMPROMIS MED DET.

Hvad er dit ekspert råd om ***”the SECRET Sauce” i 2020***



“Jeg hjælper videnstærke virksomheder med at tiltrække og konvertere kunder gennem tekst.”

Anna Mie Skovdal

Tekstforfatter, annamie.dk

Hvis du kun gør én ting for at forbedre din hjemmesides Google-placeringer i 2020, så lad det være det her:

LAV DET BEDSTE INDHOLD, DU KAN

Google justerer løbende deres algoritme for at give brugerne søgeresultater, der opfylder deres søgeintention bedst muligt. Hvis du altid laver det bedst mulige indhold, bliver din hjemmeside mere robust, og du bliver ikke så hårdt ramt af algoritmeændringerne.

Den seneste ændring blev rullet ud i januar 2020. Tjek dine placeringer: Er de faldet? Så har dit hjemmesideindhold måske brug for et eftersyn.

GOOGLE BELØNNER ISÆR INDHOLD, DER:

- Imødekommer brugerens reelle søgeintention
- Er relevant, originalt og interessant
- Er velskrevet uden graverende stavfejl og faktuelle fejl
- Viser omfattende viden om emnet
- Kommer fra en troværdig kilde og/eller linker til pålidelige kilder
- Besvarer de besøgendes spørgsmål, giver dem brugbar viden, underholder eller på anden måde engagerer dem.

Selvfølgelig skal hjemmesiden fungere teknisk, og du skal have styr på dine søgeord, men du skal først og fremmest tilgodese de besøgende og deres søgebehov.

Spørg dig selv: “Ville jeg bogmærke eller linke til siden eller anbefale den til en ven?”

HVIS SVARET ER NEJ, VED DU, HVAD DU SKAL ARBEJDE PÅ I 2020.

Hvad er dit ekspert råd om ***”the SECRET Sauce” i 2020***



*“Dræber timeforbruget
jeres bundlinje? Jeg hjælper
med at gøre jeres processer
og ressourcer effektive!”*

Kristian Mow Jakobsen

Procesorienteret leder

1. BEGRÆNS OVERLEVERINGER

Begræns antal overleveringer og ansvarsoverdragelser i dit produktionsworkflow.

Der er stor evidens for, at du mister viden og ejerskab. Ved hver overlevering forsvinder detaljer af de oprindelige instrukser. Til gengæld er vi mennesker gode til at tilføje vores egen fortolkning, som var det virkeligheden. Hvis instrukserne overleveres igen og igen, risikerer du, at resultatet ligger langt fra det ønskede mål.

2. SYNLIGGØRELSE

Synliggør alle de opgaver du har (evt. på en tavle). Prioriter dem i forhold til deadline eller økonomi. Marker tydeligt rækkefølgen og vær tro mod din beslutning. Har du fokus på de rigtige opgaver vil du nemt kunne optimere din forretning til et bedre resultat.

3. KATEGORISER

Kategoriser typen af dine opgaver (hvis muligt). Estimer et timeforbrug pr. opgavetype.

Når du har det overblik, kan du nemmere planlægge og optimere dit workflow.

Det giver dig mulighed for at budgettere din tid og ressourcer.

Hvad er dit ekspert råd om ***”the SECRET Sauce” i 2020***



“Jeg sætter innovation ind i hjertet af virksomheden. Med Disruption Radar'en kan man se hvor markedet bevæger sig hen. Det betyder vi er foran konkurrenterne i fremtiden”

Line Lyst

Global Head of Innovation, Rambøll

ER DISRUPTION PÅ DIN RADAR?

Tænk hvis du havde en krystalkugle til at se fremtiden for din virksomhed. Det lyder som utopi, men er netop dét en 'Disruption Radar' kan. Langt de fleste virksomheder sammenligner sig stadig med præcis de samme konkurrenter, som de har haft de sidste mange år. Men det er ikke dem, der river tæppet væk. Det er start-ups! Og hastigheden start-ups kommer på markedet med gør, at man ikke bare kan vente og se tiden an. Når først de har fået fodfæste, er løbet kørt.

Løsningen er en 'Disruption Radar' – et redskab for virksomhedsledere til at se, hvor markedet bevæger sig hen ved at kigge på pengestrømmen til startups. Når mange start-ups har modtaget meget investering indenfor et givent område, er det et signal om at markedet bevæger sig i dén retning. I Rambøll har vi kortlagt 1.200 startups indenfor udvalgte områder i vores industri, hvilket har givet os et helt andet billede af fremtiden, og dermed hvilken strategisk retning vi går.

SÆT TURBO PÅ INNOVATION

Idéer på farverige post-it-noter er intet værd, før de bliver til tal på bundlinjen. Og det sker ikke ved at sætte en gruppe personer ind i et lokale med sækkestole og bord-fodbold. Innovation er en disciplin. Der skal være fokus på at omsætte idéen til forretning, teste med kunder, eksperimentere, sætte mål og hele tiden følge op. Tempo er altafgørende, og derfor har vi i Rambøll en 'Innovation Accelerator'.

Måden vi arbejder på i acceleratoren er baseret på, hvordan man arbejder i start-ups. Udviklingsprocessen er vendt på hovedet, så vi taler med kunderne før vi begynder at udvikle løsningen.

Vi arbejder i sprints, validerer hypoteser og har hele tiden fokus på forretningsmodellen.

Det starter med strategisk retning (fra Disruption Radaren),
og i løbet af 5 måneder går vi fra 250 idéer til 5 nye forretninger.

Hvad er dit ekspert råd om ***"the SECRET Sauce" i 2020***



"Skil dig ud fra mængden, ved at skabe et unikt udtryk (dit brand), og "tune" dig ind på dine drømmekunder, og få dem til at elske det du gør!"

Mille Gjerulff Nicolaysen

Branding specialist og ejer af [Greater.dk](https://greater.dk) og twitterpated.dk

#GØR ET GODT FØRSTEHÅNDSINDTRYK

Vidste du at de første syv sekunder er de vigtigste - det er her de fleste danner deres indtryk af det de ser på. Det kan være en person man møder, et billede man ser, et website man klikker på osv. Præcis som når du møder et nyt menneske for første gang. Det er noget der ikke kan laves om – for dit førstehåndsindtryk er et ONE-TAKE! *Hvordan er din virksomhed præsenteret – de første 7 sekunder?* Find det udtryk og den følelse du gerne vil have, det skal udtrykke!

#GØR DET MERE PERSONLIGT OG "TUNED-IN"

Dit brand bliver din virksomheds personlige aftryk – dit ansigt udadtil. Jo bedre branding – jo dybere indtryk... Branding er vigtigt, fordi det giver et uforglemmeligt indtryk på kunderne, og gør det muligt for kunderne at vide, hvad de kan forvente af din virksomhed. Det er måden du kan differentiere dig fra dine konkurrenter på og gøre det fuldkommen klart, hvad det er du tilbyder. Gør det mere personligt - og "tune" det ind til dine modtagere - så der ikke er støj på linien.

#SKAB EN RØD TRÅD

Skab en rød tråd igennem alle elementer og vær konsistent over alle platforme. Medarbejdere kommer og går; processer og produkter ændres - men brandet er baggrunden. Den røde tråd gør det muligt at fastholde kunderne og skaber engagement fra første færd.

GØR DIT UDTRYK ENKELT – VIS DIN PERSONLIGHED – VÆR KONSEKVENT