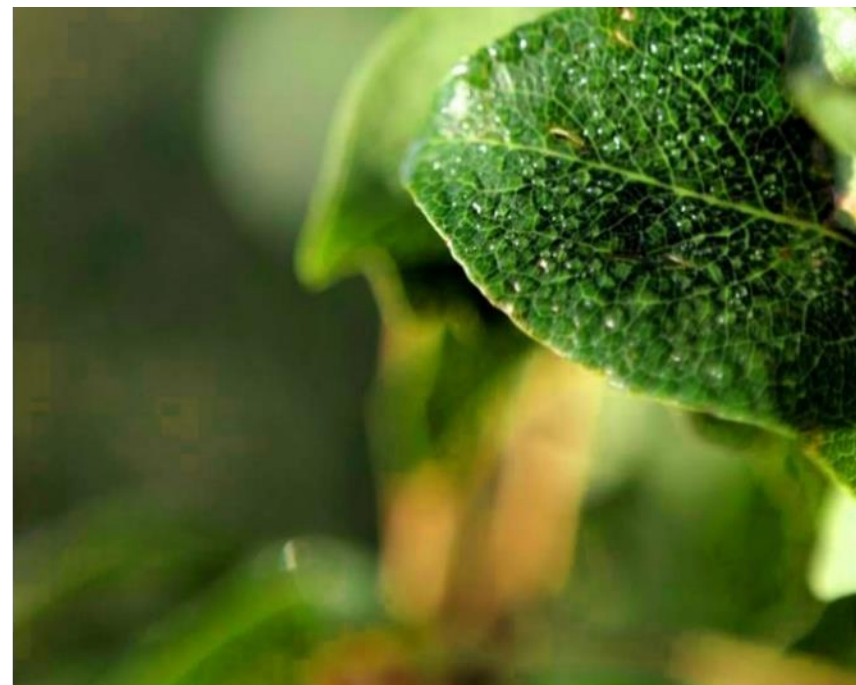


VERDO

Energikoncern med fokus på bæredygtige løsninger



Vores verden går fra Randers
- men det er langt fra der, den ender...

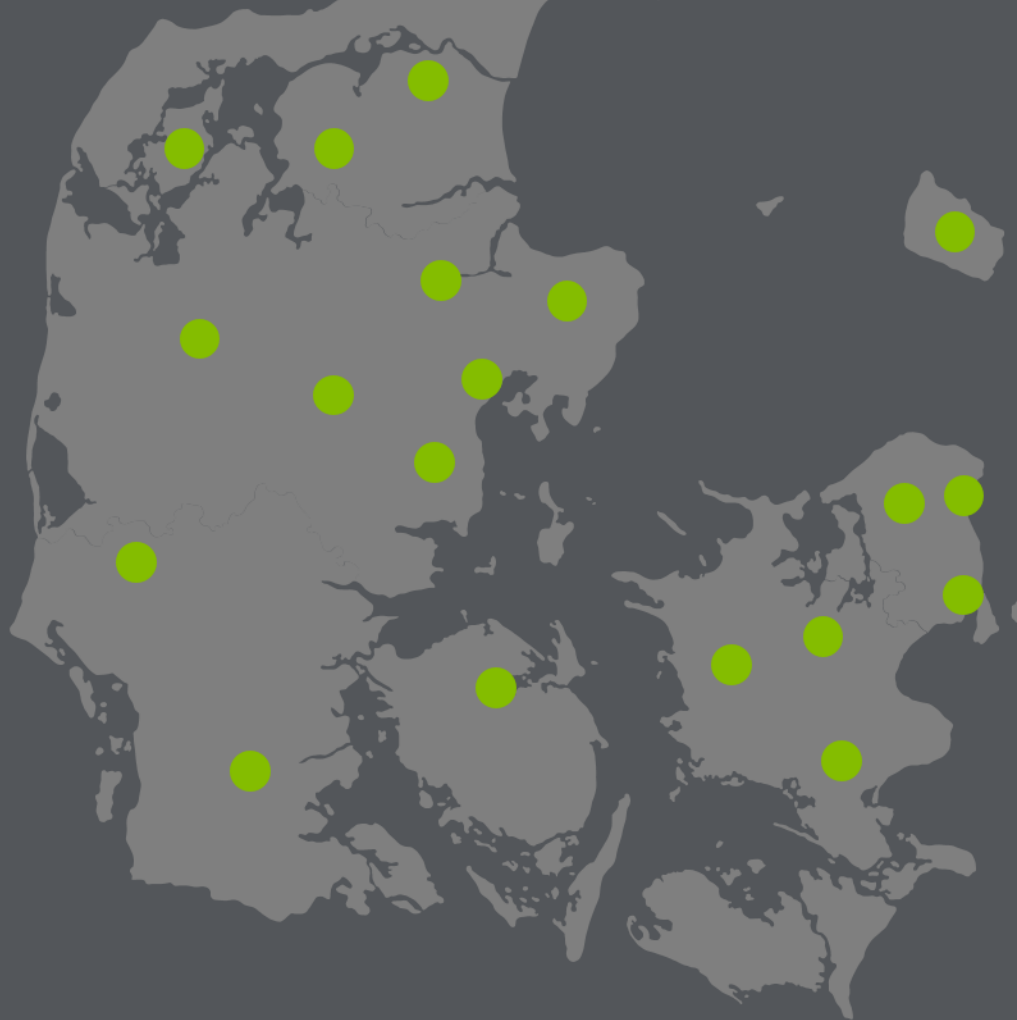
Randers



Multiforsyning siden 1905

- Drikkevand
- Elektricitet
- Fjernvarme
- Trafik- og gadelys
- Fibernet

... Ambitionen om at gøre en større forskel bragte os ud i hele Danmark



Vi er i dag energipartner for erhverv og energivirksomheder, som forsyner hele Danmark

- Kraftvarmeværker
- Fjernvarmeforsyninger
- Vandværker

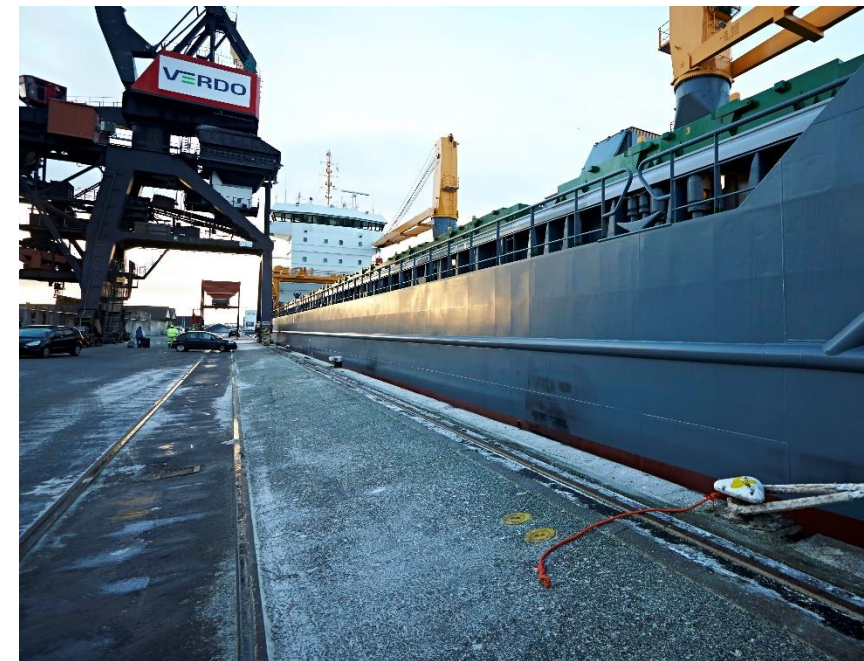
Over 40% af vores omsætning er i dag international



- Etablering af kontor og ingeniørhus i Polen med speciale i konstruktion af energianlæg
- Storbritanniens førende leverandør af biomasse
- 2,8 mio. tons brændsel med skib fra Afrika til Kraftvarmeværker i Europa i 2016
- Etablering af energianlæg i Norge og Grønland
- Verdensledende leverandør af teknisk karbon til teknologiindustrien – Tennessee i USA
- Handelsselskab i Bahrain

A large, high-angle photograph of a waterfall, with water cascading down a rocky cliff face. The water is white and frothy, creating a sense of movement and power.

Verdos kurs mod digital transformation i salg og marketing



Verdos digitale kunderejse



Når massetrafik bliver til individuel trafik

Stranger

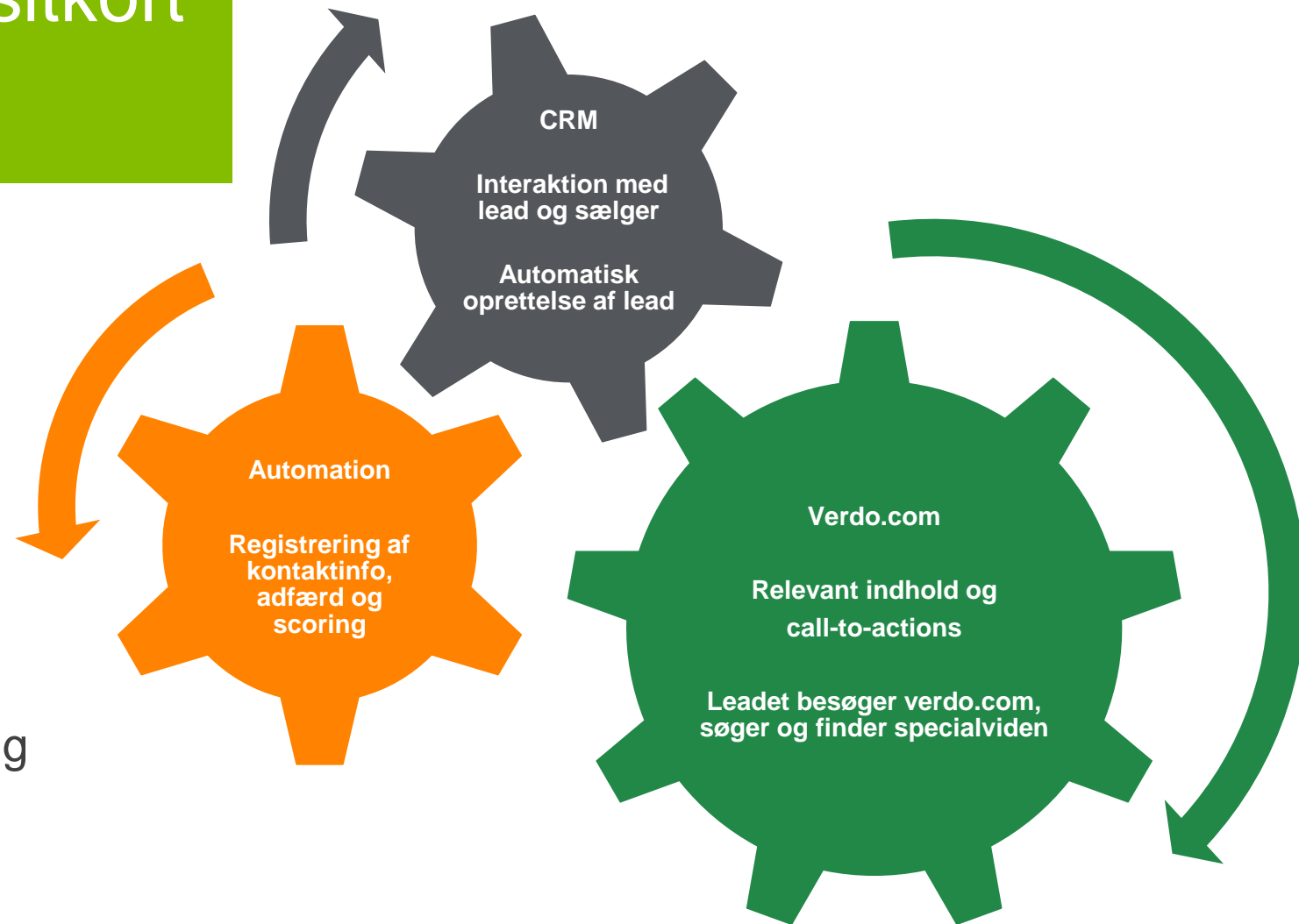
Known

Suspect

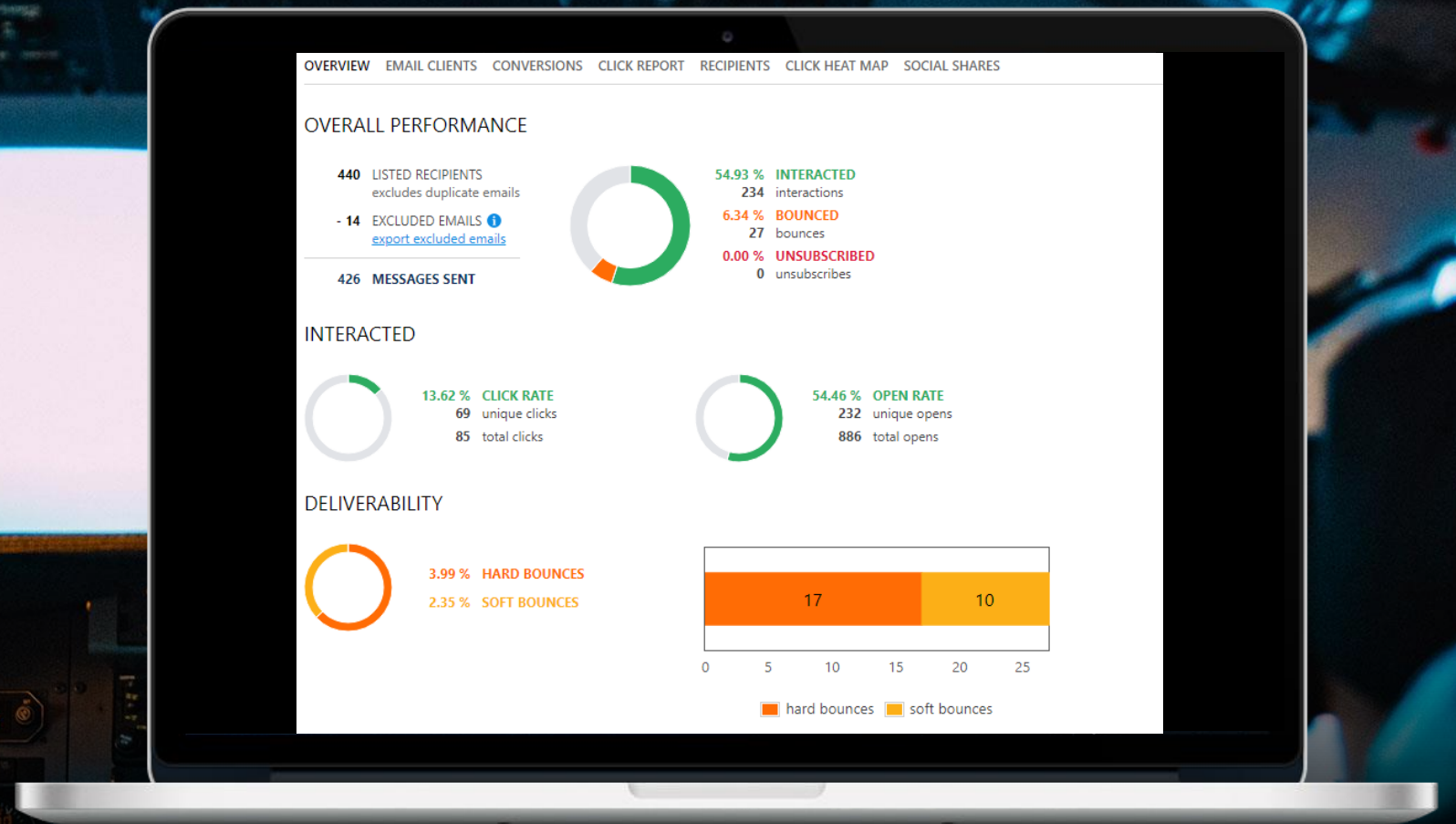


Verdo.com - fra digitalt visitkort til leadgenereringsmotor

- 3 tandhjul drejer synkront for at opnå stærk leadgenereringsmotor
- Verdo.com og Crm smelter sammen og genererer kvalificerede leads til salg



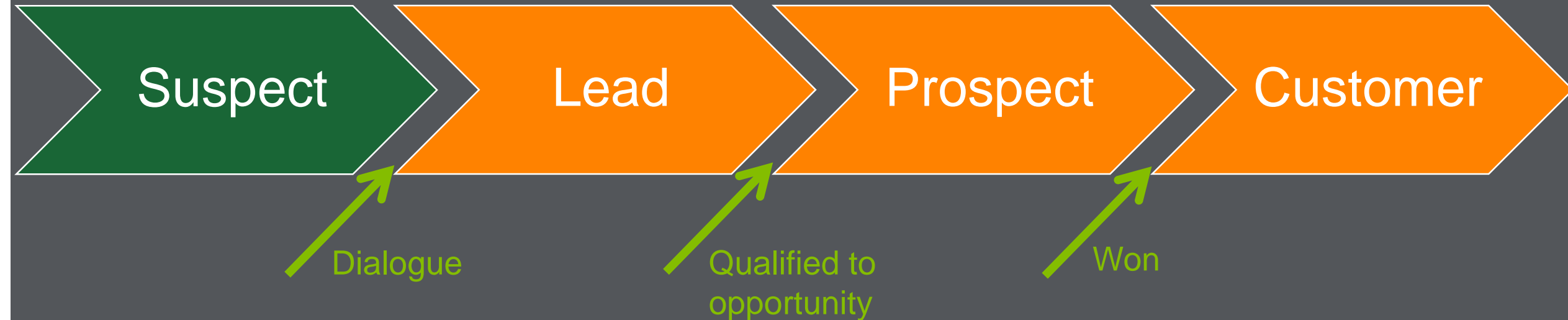
Marketing cockpit



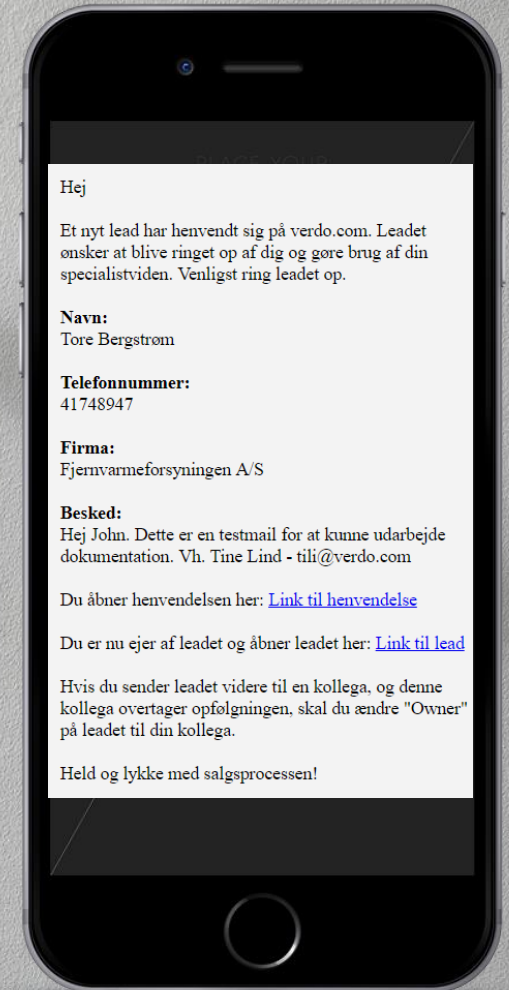
Sælgeren prioriterer de **varmeste kunder** først



Når marketing bliver til salg



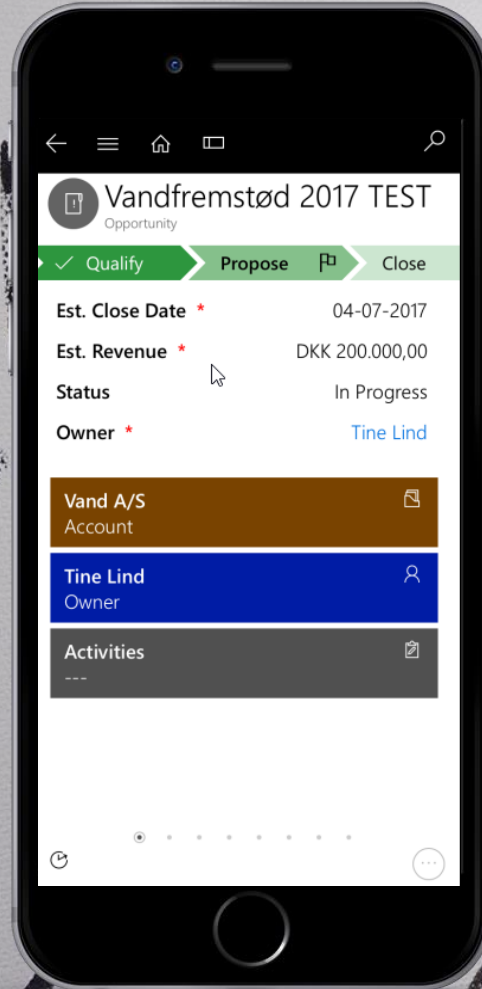
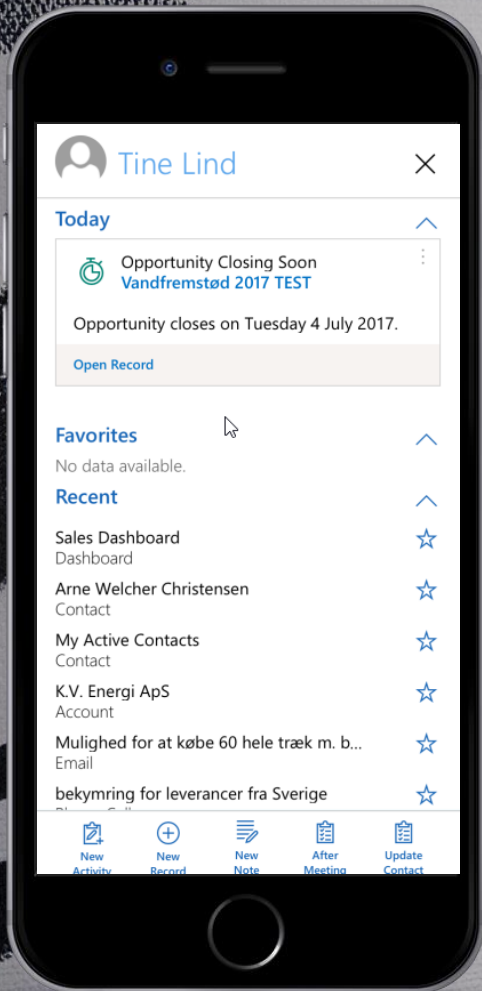
Sælgeren modtager sine nye leads på mobilen ... Mødet sættes op og registreres i kalenderen



Mødet var positivt, og kunden har brug for mere rådgivning – et nyt krydslead til kollegaen. Men vigtigst: Sælgeren har en ny salgsmulighed i pipeline.



Sælgeren overser ikke salgsmuligheden



Sagt af CRM-brugerne

”” Jeg må erkende, at vi tabte flere salgsmuligheder, fordi vi overså dem. Nu falder et salg ikke mellem to stole.

”” Vi sendte også tidligere gode nyhedsbreve. Men nyhedsbrevet var en isoleret kampagne, og vi kunne ikke følge modtagernes interesse som en del af vores Account Management.

”” Fordi vi måler på tværs af marketing og salg, ved vi mere om, hvad der virker, og hvad der ikke gør.

”” Før havde vi ikke overblik over lukkedatoerne på salgsmulighederne. Det har vi nu.

”” Nu får vi registreret – ikke kun at vi tabte ordren – men hvorfor. Og vores winrate bliver mere troværdig.

Fra noter på gule lapper

The screenshot shows a CRM interface for an opportunity named 'Lækageovervågning TEST'. The interface includes a progress bar with three stages: 'Identify' (completed), 'Qualify (Active for 17 minutes)', and 'Propose'. Below the progress bar, there are two columns of data: 'Qualify Stakeholders' (completed), 'Qualify Competitors' (completed), and 'Est. Close Date' (21-02-2018) on the left; and 'Est. Revenue' (DKK2.500.000,00) and 'Est. proposal date' (06-02-2018) on the right. A 'Summary' section on the left lists details like 'Opportunity No. 1.898', 'Topic Lækageovervågning TEST', 'Contact Allan Kvist', 'Account Auning Vandværk', 'Currency Dansk krone', 'Probability 60', 'Weighted est. revenue DKK1.500.000,00', and 'Description Lækageovervågning af husstande og hovedledning samt stikledninger i netværk'. On the right, there is a 'NOTES' section with a yellow box around it and an arrow pointing to it. The notes section contains a text entry: 'Ny bestyrelse kan være på vej' followed by a description of a board election and a timestamp 'Tine Lind - Today 16:35'.

Identify	Qualify (Active for 17 minutes)	Propose
✓ Qualify Stakeholders	completed	✓ Est. Revenue * DKK2.500.000,00
✓ Qualify Competitors	completed	✓ Est. proposal date 06-02-2018
✓ Est. Close Date * 21-02-2018		

Summary

Opportunity No. 1.898
Topic * Lækageovervågning TEST
Contact Allan Kvist
Account * Auning Vandværk
Currency * Dansk krone
Probability * 60
Weighted est. revenue DKK1.500.000,00
Description Lækageovervågning af husstande og hovedledning samt stikledninger i netværk

Current Situation
Vandtab, kundeklager over regninger, energispild

Customer Need
Automatiseret overvågning for datasikkerhed og reducerede driftsomkostninger

Proposed Solution
Fuldautomatiseret overvågning af hovedledning, stikledninger samt

NOTES

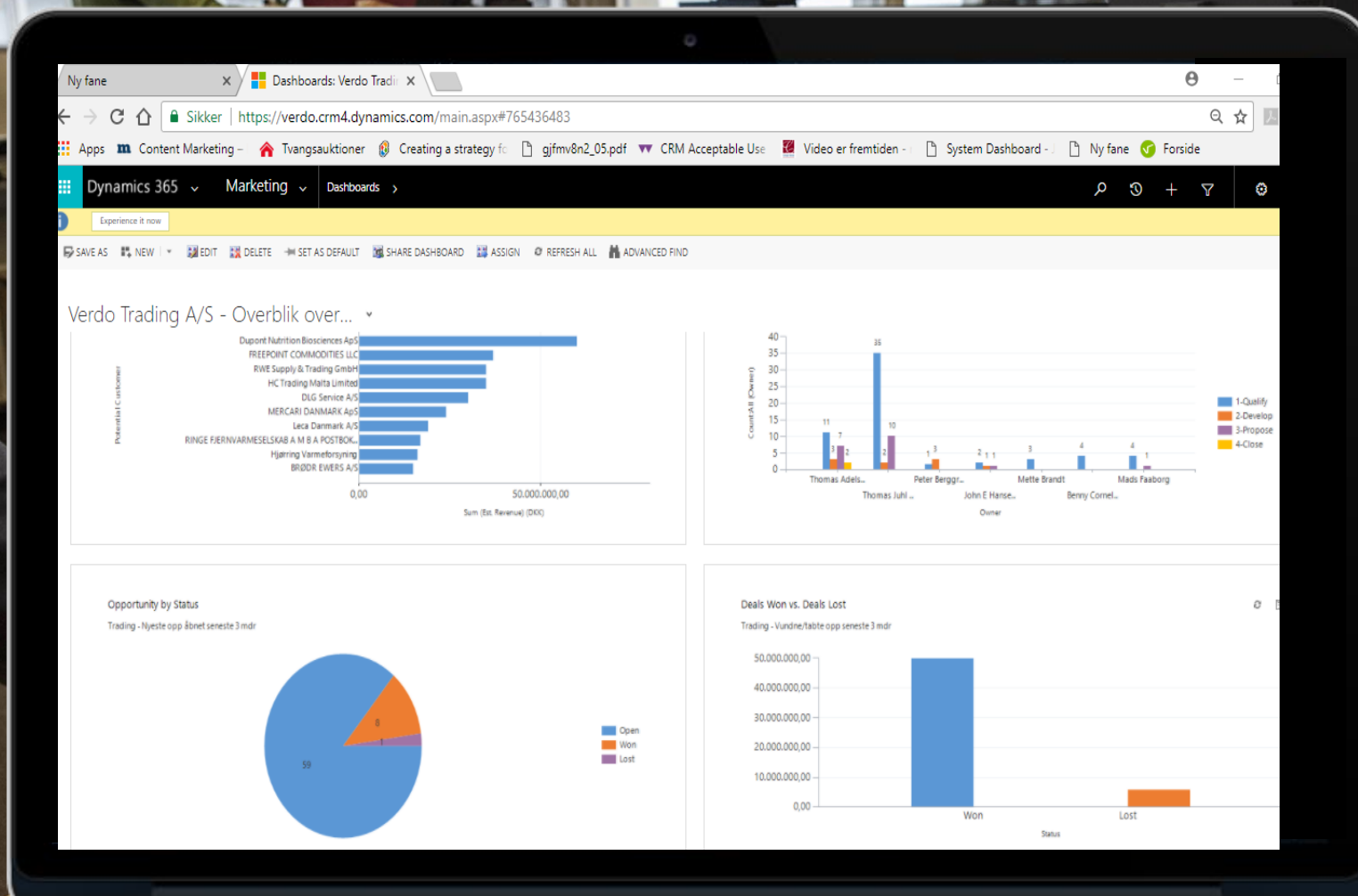
Enter a note

Ny bestyrelse kan være på vej
Alle medlemmer i bestyrelsen er på valg på GF den 1. marts 2018. Allan Kvist er pt. beslutningstager, men det kan ændre sig.
Tine Lind - Today 16:35

Til noter på mobilen



Opfølgning på salgsmulighederne rullende 3 måneder



Overblik over salgsmuligheden og konkurrenten

The screenshot displays the Dynamics 365 CRM interface for a sales opportunity. The browser address bar shows the URL: https://verdo.crm4.dynamics.com/main.aspx?etc=3&extraqs=%3f_gridType%3d3%26etc%3d3%26id%3d%257bA64EADC8-4D2B-E711-80F1-C4346BAD30B4%257d%26rskey%3d%257b00000000-00. The page title is "Dynamics 365" and the navigation path is "Sales > Opportunities > B Hj færdigegørelse i...".

The main header shows the opportunity name "B Hj færdigegørelse indkøb 2019" with a menu icon. To the right, key metrics are displayed: "Est. Close Date" (31-08-2018), "Est. Revenue" (DKK5.250.000,00), "Status" (In Progress), and "Owner" (Henrik).

The sales process is visualized as a horizontal flow: Identify (completed) -> Qualify (completed) -> Propose (Active for 311 days, 13 hours) -> Close. Below this, a table lists completed steps: "Develop Proposal" (completed), "Present Proposal" (completed), and "Est Start Date" (01-01-2019). The "Est End Date" is 31-12-2019.

Below the process flow, the "Opportunity Sales Process Produktsalg" is shown as active for 311 days, 13 hours, with a "Next Stage" button.

The main content area is divided into three sections:

- Opportunity Details:** Opportunity No. 1.236, Topic "B Hj færdigegørelse indkøb 2019", Contact "Børge Christensen", Account "B Hj A/S", Currency "Dansk krone", Probability "75", and Weighted est. revenue "DKK3.937.500,00".
- POSTS ACTIVITIES NOTES:** A post from "B Hj færdigegørelse indkøb 2019" with the text: "Competitor: Sydenergi added to Opportunity by Henrik Ravn On B Hj færdigegørelse indkøb 2019's wall 27-04-2017 15:33".
- STAKEHOLDERS:** No stakeholders found.
- COMPETITORS:** A list of competitors: Energi Danmark (http://w), SEAS/NVE (https://), and Sydenergi (http://w).

Hvem præcist er vi oppe imod?

COMPETITOR
Energi Danmark

Ticker Symbol -- Revenue RY DKK14.545.503.000

COMPETITOR

Name **Energi Danmark**
Website <http://www.energidanmark.dk>
Address **Hedeager 5
8200 Aarhus N
Denmark**
Solutions **Elektricitet**

POSTS NOTES

Enter post here POST

All posts Auto posts User posts

BHJ færdiggørelse indkøb 2019
Competitor: Energi Danmark added to Opportunity by Henrik Ravn
On BHJ færdiggørelse indkøb 2019's wall
27-04-2017 15:33

Udskiftning af belysning til LED-
Competitor: Energi Danmark added to Opportunity by Tine Lind
On Udskiftning af belysning til LED-'s wall
27-01-2017 00:44

Strength
Porteføljeforvaltning og godt image blandt de helt store virksomheder - ISO 9000 certificeret over en bred front. Online børsinformation på website med grafer

Weakness
"Relativt lille organisation og ejet af en række andre energiselskaber, herunder Seas-Nve A.M.B.A. (Danmark) Nrgi A.M.B.A. (Danmark) Energi Nord Holding A/S (Danmark) Ewii Energi A/S (Danmark)

Keyfigures

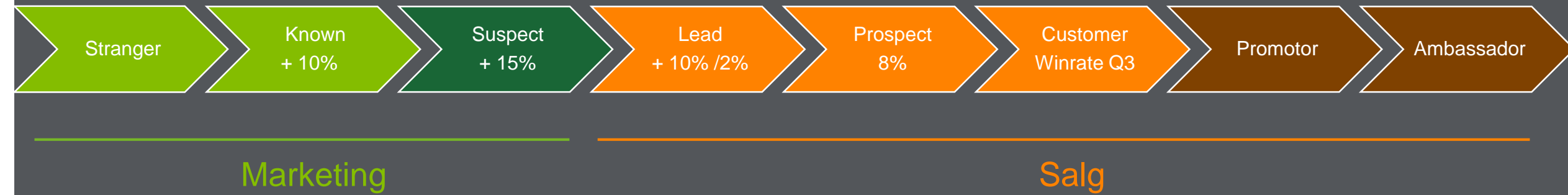
Reporting Year (RY) **2.016**
Currency **Dansk krone**

Revenue RY	DKK14.545.503.000	Revenue RY -1	DKK13.909.468.000,00	Revenue RY -2	DKK11.031.587.000,00
EBITDA RY	DKK154.637.000,00	EBITDA RY -1	DKK1.294.454.000,00	EBITDA RY -2	DKK877.924.000,00
Equity RY	DKK863.900.000,00	Equity RY -1	DKK983.100.000,00	Equity RY -2	DKK988.800.000,00
No of employees RY	180	No of employees RY -	177	No of employees RY -	158

Topic	Potential Cust...	Status	Est. Revenue	Est. Close Date	Actual Revenu...	Owner
BHJ færdiggør...	BHJ A/S	Open	DKK 5.250.000,00	31-08-2018		Henrik Ravn

Opportunity by Status
Opportunities in Current Fiscal Year

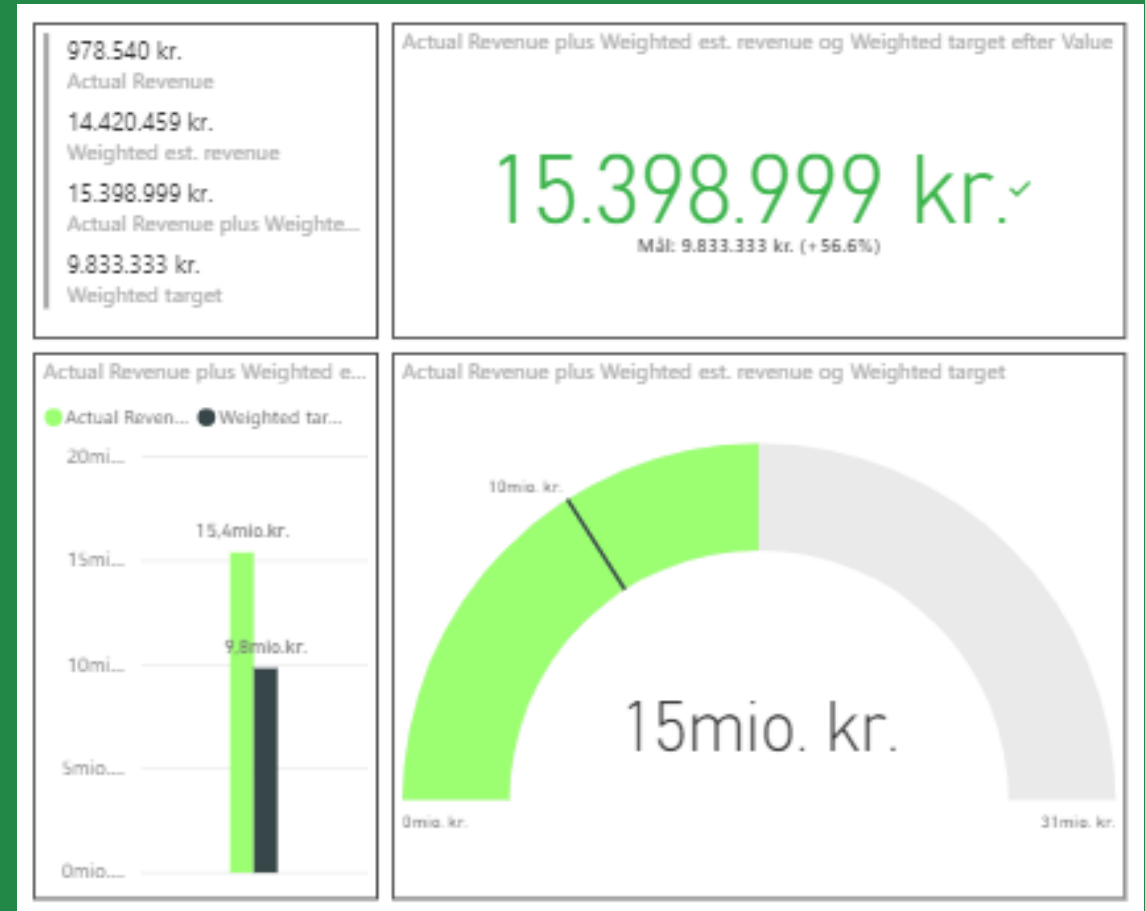
KPI'er på tværs af marketing og salg



Lige på trapperne: Pipeline target

Pipeline target (Dynamics 365 og Power BI)

- Sikrer at vi vedvarende har nok at lave, så vi når salgsbudgettet
- Salgspipeline ser på: Vægtet, Uvægtet og Won og altid i live data
- Sikrer at vi indtænker lead time, så pipeline ikke løber tør
- Vores salgsaktiviteter har et impact på pipeline. Det er her, vi kan påvirke salget



VERDO

Praktiske informationer

Frokost

1 tallerken med kolde anretninger

- Porre-bacon tærte m. tomatpesto
- Torsketerrine med græskar puré
- Lakserillette, røget
- Roastbeef
- Blandet hvedekernesalat
- Oste

1 varm ret

- Kyllingebryst med kartoffel, tomatsauce og sommergrønt

