



Visma Software Strategy Days

Digital samling den 3. og 4. september

Velkommen

Hensikten med våre strategidager er å dele vår nye strategi med alle ansatte hos våre partnere, og denne gangen i detalj. Vi er på vei inn i en ny spennende tid, og dere partnere er en viktig del av vår nye strategi. Vi skal vokse gjennom å rette oss mot de riktige kundene, med de beste cloud-løsningene, de beste partnerne, og med magiske kundeopplevelser. Sammen skal vi posisjonere oss som markedsleder og det prefererte valget for større norske bedrifter som vil ta steget opp i skyen.

Praktisk informasjon:

- Du må være påmeldt for å motta link til sendingen ([klikk her for link](#)).
- Passord sendes ut i forkant til registrert e-postadresse.
- Alle ansatte hos våre partnere som jobber med Visma bør delta.
- Alle våre partnere er invitert, VAR (Value Added Resellers), AOP (Accounting Office Partners) og ISV (Independent Software Vendors).
- Vi vil gjerne møtes live, men foreløpig møtes vi digitalt. Det krever mer av deg som lytter og gir dessverre mindre rom for dialog.
- For å hjelpe deg med å holde fokus, vil hver økt være 20 minutter, inkludert tid til spørsmål, og det vil være pauser på 5 og 10 minutter etter hver økt.

Vi ser frem til å dykke ned i detaljene i den nye strategien sammen med deg. Som samarbeidspartner har du en viktig rolle for å sikre at vi sammen utvikler og forbedrer oss, slik at vi kan lykkes med vårt viktigste arbeid - å skape magiske kundefortellinger og et produktivt bedriftsnorge. Vi sees gjennom skjermen!

Dag 1 – torsdag Grunnleggende strategi

Vert: Stian Estil

Fra 09:00 – 12:00

En detaljert gjennomgang av strategien og et tydelig bilde av hvor vi sammen skal være i 2023, og hvordan vi skal komme dit.

- Visma Software AS “In it to WIN it” – Øyvind Larsen
- Business development “The growth challenge” – Kjartan Nielsen Friis
- The 2023 product offering & customer DNA - Kristian Lien
- Distribution and partner strategy – Stian Estil
- R&D “Becoming a software tech leader” – Jarle Roti
- Impress with Customer Success – Julie Groth Grønlund
- Building strong product brands – Dikken Holm

Dag 2 – fredag “Go-to-market” strategi

Vert: Stian Estil

Fra 09:00 – 12:00

Fokus dag to er å gi en mer operasjonell tilnærming til strategien og hvordan vi skal jobbe for å sikre vekst, fordelt på viktige elementer i vår felles leveranse.

- Cloud ERP & Verticals– Knut Gunnar Andersen
- Pricing in the SaaS world – Kristian Lien & Gry L. Eriksen
- The integrated ERP Ecosystem – Thomas Skjørten
- User centric development – Håkon Haslestad & Kjartan Friis
- Cloud customer journeys that accelerate growth – Knut Brakestad & Cecilie Dahl
- NextGen Support & Consulting – Kenneth Flaglien & Eirik Friise
- Learning Universe Customers and Partners – Stine Snekkenes & Annette S. Stang