

Projekt eBusinessAgent

Invitation til deltagelse i form af:

1. Deltagelse i én eller flere workshops
2. Deltagelse i analyse via indtastning af spørgeskemaer online (dansk sproget).

Projekt eBusinessAgent ansøges under socialfondens prioritet 3 program:

Uddannelse og kvalifikationsløft for ansatte især omkring IT for at opkvalificere arbejdsstyrken og tilgodese virksomhedernes behov. Støtte til analysearbejde mv. af arbejdsmarkedspolitiske uddannelses- og beskæftigelsestiltag mv.

Projektperiode: 1. August 2007 - 1. Maj 2008

Projektets indholdsbeskrivelse

Kort Projektresume

Til gavn for væksten i Region Syddanmark vil eBusinessAgent projektet give undervisere og konsulenter i e-business en mulighed for at finde deres spidskompetencer, eller mangel på samme, indenfor det store e-business område. Virksomhederne i Danmark skal nemlig, via dem, kunne forstå Internettets muligheder, idet dette er ét af områderne, hvorfra globaliseringen skal ske. IT-niveauet bestemmer mulighederne for Internet kommunikation og det er på administrationsplan, såvel som på lederplan, at e-business mulighederne skal kendes. Statistikken fortæller, at Danmark er langt bagude med at udnytte Internettets muligheder. eBusinessAgent projektet vil undersøge hvilken rådgivning firmaerne anvender og hvilke ansatte, der har brug for opkvalificering. eBusinessAgent projektet vil desuden kortlægge hvilke kompetencer, der findes i Region Syddanmark indenfor e-business undervisning og rådgivning. eBusinessAgent projektet vil give virksomheder, undervisere og konsulenter det store overblik over hvilke elementer og fagområder, der indgår i det store og hurtigt-udviklende e-business område. eBusinessAgent projektet vil anvende Internettet til at samle, sortere og dokumentere oplysningerne. Oplysningerne vil være offentlige tilgængelige og i sig selv udgøre en vidensklynge.



Baggrunden – Hvad ligger bag ønsket om at starte projektet?

TietgenSkolen har i de sidste 2 år, og vil fortsat, administrere et iværksætterprojekt for ledige (Business2raise) hvor det internationale aspekt spiller en stor rolle. Deltagerne bliver indført i Internettets internationale muligheder i forhold til at markedsføre et nyt produkt eller service. Deltagerne bliver også bevidst om de vækstmuligheder der foreligger ved at tilbyde viden og brugerservices, som ikke nødvendigvis er et fysisk produkt, som skal sendes over grænserne. Det har dog været Henriette Birk og hendes netværk i USA, som primært har løftet denne informationsopgave, idet der kun findes få kompetencer på disse områder i Danmark - og slet ikke nogen på Fyn.

Ydermere står TietgenSkolen bag de nyeste uddannelser indenfor e-business. Uddannelsesnævnet har tidligere i år 2007 set det yderst relevant at få formuleret et nyt indhold og mål for arbejdsmarkedets e-business uddannelser. Uddannelsesnævnet har udvalgt TietgenSkolen og Henriette Birk til at formulere de 6 nye overordnede mål for uddannelser i e-business. Det er disse mål som ligger til grund for eBusinessAgent projektet. I analysen af hvordan målene for e-business kompetencerne kan opnås, vil der således igen blive anvendt amerikanske ekspertiser og der gives givet eksempler på amerikanske e-business løsninger, som opnår millioner af brugere verden rundt. Man taler her om e-brands. Amerika har stået for skabelsen af 70 % af de stærkeste brands i verden og hvad angår Internettet, står Amerika på nuværende tidspunkt for skabelsen af 95 % af verdens stærkeste brands på Internettet – de såkaldte e-brands. Så Danmark kan med fordel lade sig inspirere fra de amerikanske og internationale løsninger i øvrigt, som allerede findes på Internettet. Ligeledes skal Danmark uddanne ressourcer, som forstår at tænke endnu længere frem. Dvs. at forskningen skal mødes med de mennesker, som skal udføre arbejdet med planlægning, programmering og design til Internettet.

eBusinessAgent projektet vil undersøge, hvorfor danske virksomheders websites i så udstrakt grad kun anvender lokal rettet kommunikation og ikke international eller global kommunikation. Global kommunikation går på tværs af landegrænser, kommunikerer i livsstile og anvender fremtidens brugerdriven information. eBusinessAgent projektet vil undersøge hvilken rådgivning firmaerne anvender og hvilke ansatte, der har brug for opkvalificering.

Det store e-business og Internet kommunikations-område kræver viden om kommunikation og ikke mindst viden om de IT-systemer, som kan være redskabet til B2P, B2C og B2B kommunikationen. Internet kommunikation og global kommunikation er relevant for selv de små virksomheder i region Syddanmark. Born Global er f.eks. et projekt som beskriver hvorledes alle virksomheder – uanset størrelse, branche, tidligere erfaringer, ambitioner osv. – er berørt af globaliseringen. Born Global projektet beskriver også hvor svært det er for virksomhederne at gennemskue hvad der sker, i den værdikæde de er placeret i. Værdikæden opererer også på Internettet, og det er her, at eBusinessAgent projektet vil undersøge hvor virksomhederne står, og hvad der kan gøres i fremtiden for at gennemskue Internettet og dets mange muligheder for forretningsmæssig vækst. eBusinessAgent projektet vil give Fyn og region Syddanmark et løft.



Når projekt eBusinessAgent beskrives som en enhed, menes der her en enhed bestående af:

1. Henriette Birk som overordnet projektleder ansat som selvstændig konsulent af TietgenSkolen.
2. Projektmedarbejder ansat af TietgenSkolen.
3. Researcher, journalist og IT-rådgiver ansat på timebases.
4. Foredragsholdere.
5. Adskillige repræsentanter indkaldt fra erhvervslivet
6. Netværk og klynger - også på et internationalt plan.



Projektets målgruppe

Ved definering af målgruppen har vi taget i betragtning, at e-business er et meget stort område, som alle typer virksomheder faktisk kan drage nytte af. For at illustrere dette har vi delt målgrupperne op i de 6 overordnede moduler og fagområder, som uddannelsesnævnet foreskriver. Hvert hovedemne er relevant for virksomhedsledere og ansatte, som arbejder med B2B eller B2C e-business kommunikation såvel som undervisningsinstitutioner og konsulenter, der tilbyder undervisning og rådgivning i e-business indenfor disse områder. Deltagere i projektet betragtes i eBusinessAgent projektet som dem, der skal have løftet deres kompetencer - som de primære i "fødekæden" og det er:

1. Virksomhedsledere og ansatte som skal kunne se mulighederne for at kunne investere i dem.
2. Undervisere og konsulenter indenfor e-business emnerne, som skal vise virksomhederne vejen.
3. Ansatte som spiller en væsentlig rolle i planlægningen af Internet kommunikation.

Målgrupperne opdelt i forhold til e-business fagområder:

1. Kundeanalyse og e-strategi

Denne målgruppe vil primært bestå af ledere og medarbejdere, der til daglig arbejder med at analysere deres kunders behov og ønsker, når det gælder skabelsen af en e-service. Målgruppen kan således bestå af selvstændige webkonsulenter, webbureau-ejere, marketingdirektører, "brand-buildere" og konceptmagere. Ligeledes kan målgruppen bestå af IT konsulenter, der, med baggrund i veletablerede IT virksomheder, rådgiver og tilbyder forskellige administrations- og vedligeholdelsessystemer til udarbejdelse af f.eks. en e-service. Da e-strategi i høj grad er en ledelsesopgave, er det her meget vigtigt, at der rekrutteres deltagere fra de højeste ledelsesniveauer.

2. Udvikling af e-koncepter og produktdifferentiering

Dette emne involverer målgruppen af kreative, ambitiøse og innovative mennesker. De arbejder på ledelses- og beslutningsplan med Internetmediet og de nye måder at definere e-services på til gavn for deres nuværende og fremtidige kunder. Brandkendskab og international erfaring er nøgleord for disse, og målgruppen vil have viden om og erfaring med at tale til kunden – via viral markedsføring, livsstilsdifferentiering og international segmentering. Målgruppen vil primært være ansvarlig for en marketing, reklame- og/eller medieafdeling eller et IT og webbureauer, der arbejder med dét at konceptudvikle og skabe innovative og internationalt mindede e-brands på Internettet. Mere specifikt indeholder målgruppen ledende koncept- og idéskabere, art directors, DTP'ere, webdesignere, marketingdirektører, informationsmedarbejdere, IT-konsulenter og rådgivere, webredaktører, journalister og "storytellerne".

3. E-teknologi og online opdatering

Denne målgruppe er bred i den forstand, at flere arbejdsfunktioner kan få stor gavn af deltagelse i Projekt eBusinessAgent. Det drejer sig om deltagere, der i virksomheden arbejder "hands-on" med det visuelle produkt, det essentielle budskab, der bl.a. definerer en e-business. De arbejder med at definere de ekstra features, der adskiller en succesfuld e-business fra de mindre succesfulde. Gruppen består således af CMS og webshop udbydere, programmører, IT konsulenter samt

fotografer, flash-programmører og tekstforfattere. Visuelle og grafiske designere kan ligeledes indgå i målgruppen såvel som videofotografer og producenter.

4. E-administration og betalingssystemer

Denne målgruppe består primært af ansatte, der arbejder med de lovgivningsmæssige og retslige aspekter ved e-business. Det vil sige administrations- og juridisk ansvarlige med spidskompetencer indenfor handels- og e-jura samt indenfor administration, revision og økonomi. Advokater, revisorer, jurister samt administrations- og økonomimedarbejdere indgår i denne målgruppe.

5. E-service og online kommunikation

Tekstforfattere, webredaktører, journalister og freelance skribenter er en væsentlig del af denne målgruppe. De arbejder med det at skrive tekster til netmediet og arbejder med den sælgende tekst og "unique selling points". Ligeledes finder vi i denne målgruppe "storytellerne", kommunikationsuddannede, marketing- og informationsmedarbejdere samt kundeservicemedarbejdere. Da især e-service virksomheder i fremtiden skal være fuldt ud klædt på til fremtidige kunders krav og ønsker, er denne deltagergruppe og målgruppe også meget vigtig for projektet.

6. E-markedsføring og reklameindsats

Den sidste målgruppe, der tilgodeses i Projekt eBusinessAgenten, er den store gruppe af ledere og medarbejdere, der arbejder med online markedsføring – og herunder udarbejdelse af intelligente markedsføringskampagner, hvor viden om og kendskab til søgemaskiner worldwide samt relevante markedsportaler hele tiden skal holdes ajour. Det drejer sig derfor om internationalt reklame- og medieuddannede, marketingdirektører, rådgivere og konsulenter, brandkonsulenter samt concept developers.

Det skal understreges, at disse definerede målgrupper som sagt er de mest indlysende for projektets emneområder, men at der i projektet i høj grad åbnes op for andre målgrupper, der skulle vise sig interessante.

Det skal ligeledes understreges, at selvom disse målgrupper "udefra" set virker velkvalificerede og videnstunge, er det et faktum, at disse målgrupper i høj grad netop har brug for ny viden af en mere international art, for at kunne vedligeholde og helst excellere indenfor deres e-business felt i fremtiden – til gavn for dansk produkt og e-service eksport.



Projektets overordnede mål

"Danmark skal være det mest innovative og konkurrencedygtige land i verden", udtaler Statsminister Anders Fogh Rasmussen og Udenrigsminister Per Stig Møller. Økonomi- og Erhvervsminister Bendt Bendtsen siger, at vi skal have de bedste muligheder for at blive vækstiværksættere. Men hvis vi ser på meningsmålingerne udenfor Danmark, så er der ét område, hvor vi er meget bagud og det drejer sig om Internettet. Vi køber langt flere varer via udenlandske Internet-services, end vi udbyder via Internettet. Vi er simpelthen ikke dygtige nok til at skabe de spændende website-brands og services, som kan række ud over Danmarks grænser. eBusinessAgenten vil derfor skabe et overblik over de skoler og konsulenter, der tilbyder ekspertise på det internationale e-business område. eBusinessAgent projektet vil stå for at inspirere og oplyse undervisere og konsulenter om den seneste udvikling indenfor e-handel og ikke mindst fremtidens brugerdrevne e-services. Og ikke mindst vil eBusinessAgent projektet vise, hvor vi mangler ekspertise, således at undervisere og forretningskonsulenter kan opkvalificere sig yderligere ved at gøre brug af netværk, videoforedrag og succes-historier, som bliver publiceret på ebusinessagent.com web portalen.

Projektets delmål

eBusinessAgent projektet vil give deltagerne:

- et samlet overblik over de delelementer der kræves ekspertise i, når virksomhedens website skal udnytte det fulde potentiale som markedsføringsmedie og eller som en reel handelsvirksomhed.
- indblik i de konkrete delelementer og moduler som e-handel og e-service består af. Formulering af disse vil være til rådighed på dansk og engelsk.
- eBusinessAgent projektet markedsføres via dagspressen og via e-mails, som sendes til deltagerne. Der informeres om spørgeark og processen i analysen. Mange oplysninger vil anvendes som statistisk materiale og vil blive behandlet fortroligt.
- adgang til spørgeark som er målrettet ledere og medarbejdere i virksomhederne. En elektronisk instruktion og vejledning i udfyldelsen af spørgearket vil guide brugeren på eBusinessAgent.com.
- adgang til spørgeark som er målrettet undervisere og konsulenter. En elektronisk instruktion og vejledning i udfyldelsen af spørgearket vil guide brugeren på eBusinessAgent.com.
- tilbud om deltagelse i et workshop forløb (10 dage fordelt på 5 mdr.) i Internet branding, e-strategi og e-administration. Workshop forløbet vil også være tilgængelig i elektronisk form.
- tilbud om deltagelse i "success-stories" i form af foredrag, som også vises i en webcam udgave.
- tilbud om deltagelse i netværksmøder som afholdes én dag om måneden fra oktober 2007 til marts 2008.



Projekt eBusinessAgent vil:

- undersøge 100 virksomheder (vækstiværksættere især) og analysere deres nuværende kommunikation på Internettet.
- skabe overblikket over indholdet i de nye e-business mål og moduler for virksomheder, undervisere og konsulenter.
- skabe et overblik over hvor der mangler viden og undervisningstilbud indenfor e-business og eksempler på hvordan problemet kan løses.
- skabe et overblik over hvor der findes spidskompetencer indenfor de forskellige e-business elementer. Lige fra research til strategi – hen over implementering - til brugerstatistik.
- skabe et netværk for e-business uddannelserne og e-business rådgivningen, hvor også uddannelser og konsulenter fra udlandet vil blive inddraget, til gavn for Danmarks fremtidige konkurrenceevne på det internationale plan.



Projektets aktiviteter og metoder

Aktiviteter i den indledende fase

– klargøring af elektroniske brugerfaciliteter på ebusinessagent.com

Projektafholdere august 2007

- Udarbejdelse af formularer og spørgeskemaer for deltagerne.
- Udarbejdelse af katalogets øvrige delelementer og intranet hvor deltagerne vil kunne finde vejledning og spørgeskemaer.
- Research facilitet: Udarbejdelse af spørgeskema til firmaer som bruger e-business i deres forretning. Denne research skal senere bruges som dokumentation for behovet for ny viden omkring e-business.

Projektafholdere September 2007

- Forberedelse af det elektroniske e-læringscenter. Deltagerne vil senere i forløbet kunne tage det 10 dages foredrag og brainstorm-workshops som fjernundervisning.
- Booking af foredragsholdere.
- Forberedelse af webcam-foredrag og brainstorm-workshops. Deltagerne vil senere i forløbet kunne følge webcam-foredrag og brainstorm-workshops via ebusinessagent.com portalen.

Deltagere september 2007

- 100 deltagere vil i gennemsnit bruge 10 timer fordelt over 2 mdr. for at anskueliggøre netop deres e-business ekspertiser. Deltagere vil også kunne beskrive ønsker om opkvalificering, men det er netop disse emner, som vil blive udviklet og formuleret anderledes, som projektet skrider frem. Deltagerne vil bruge tid på de online vejledninger og spørgsmål, som vil være til rådighed på ebusinessagent.com. Deltagerne vil kunne opdatere deres udsagn om opkvalificeringsønsker i løbet af projektperioden – indtil resultatfasen i marts og april 2008.
- 200 deltagende firmaer vil i gennemsnit bruge 10 timer fordelt over 2 mdr. for at anskueliggøre de kommunikationsformer og services de tilbyder og anvender på Internettet. De deltagende firmaer formulerer de behov, ønsker og visioner de har til mht. deres B2B og B2C kommunikation og salg via Internettet. Deltagerne vil bruge tid på de online vejledninger og spørgsmål, som vil være til rådighed på ebusinessagent.com. Deltagerne vil kunne opdatere deres udsagn om behov og ønsker for deres e-business udvikling i løbet af projektperioden – indtil resultatfasen i marts og april 2008.



Aktiviteter i projektets hovedfase

– afholdelse af foredrag og workshops

Projektafholdere oktober 2007 til februar 2008

- Afholdelse af foredrag og workshops.

Deltagere oktober 2007 til februar 2008

- Deltagelse i foredrag og workshops. Der vil være mulighed for at deltage i workshops via et elektronisk læringscenter og der vil være mulighed for at høre/se video-udgaver af foredrag.

- 70 deltagere vil i gennemsnit bruge 10 timer fordelt over 3 mdr. for at tilrette de ekspertiser, de tilbyder i eBusinessAgent kataloget via deres eBusinessAgent profil. Det forventes, at mange deltagere vil kunne tilføje internationale ekspertiser eller vil undlade at tilbyde visse services – før de selv får udviklet deres kompetencer yderligere.

- 150 deltagende firmaer vil i gennemsnit bruge 10 timer fordelt over 3 mdr. for at tilrette de behov, ønsker og visioner de har til mht. deres B2B og B2C kommunikation og salg via Internettet. Tilretningen sker via deres eBusinessAgent profil.

Deltagerne vil få nye kompetencer ved at:

1. Studere netværkets informationer, som opdateres løbende online.
2. Få viden om de services som udlandet forespørger fra vores websites.
3. Blive inspireret og opdateret i forhold til hvad der skaber de store succeser på Internettet.

Projektets resultatfase

– analyse af deltagernes udvikling og nye kompetencer

Projektafholdere marts 2007 til april 2008

- Behandling af data og tekster som er blevet indtastet løbende af deltagerne i projektet.
- Via nyhedsbreve og ebusinessagent.com vil eBusinessAgent projektet dokumentere resultater fra projektet. Deltagernes udvikling vil blive kortlagt og beskrevet på en innovativ facon.

Deltagere marts 2007 til april 2008

- Deltagerne vil opleve, at de er blevet vækst-rådgivere og vækst-undervisere.

Deltagerne vil være klar til at udbyde en rådgivning og undervisning, som netop vil skabe vækst for eksisterende virksomheder. Undervisningsinstitutioner vil endelig kunne sætte Undervisningsministeriets nye kursusplan i deres katalog – og/eller i deres eBusinessAgent katalog.

Analysens områder

Som beskrevet under målgrupperne tages der udgangspunkt i at inspirere til specialisering indenfor de store e-business områder, som er udarbejdet af undervisningsnævnet. Områderne er:

1. Kundeanalyse og e-strategi.
2. Udvikling af e-koncepter og produktdifferentiering.
3. E-teknologi og online opdatering.
4. E-administration og betalingssystemer.
5. E-service og online kommunikation.
6. E-markedsføring og reklameindsats.

Metoder i projektet

Via networking og inspiration fra succesrige virksomheder som har oplevet e-business som vejen til succes, vil deltagerne kunne sortere og evt. skifte deres fokusområder indenfor deres undervisning og konsulentområde. Dette sker via delmål og overordnet via:

NETWORKING FOR LEDERE (1 dag – én dag i projektets hovedfase som netværksmøde)

NETWORKING FOR ALLE (5 dage – én dag hver måned i projektets hovedfase som netværksmøder)

Styrker og svagheder. Undervisere og konsulenter lærer hinanden at kende.

Teambuilder-konsulent styrer netværksmøderne.

RESEARCH OG DOKUMENTATION (2 dages workshops fordelt over 5 mdr.)

Hvad kan de syddanske virksomheders websites i forhold til udlandets? Hvilke brugerfaciliteter integrerer vi på vores websites? Hvilke nye strømninger er der indenfor e-business?

Projektafholdere præsenterer resultater fra deltagernes egen holdning indhentet fra spørgeskemaerne. Projektafholdere præsenterer ligeledes resultater fra udvalgte succesrige websites og webservices fra udlandet.

KOMPETENCER – SWOT MODEL – DIFFERENTIERING (2 dages workshops for ledere fordelt over 5 mdr.)

Hvordan får vi del i et nyt e-business marked? Hvordan rådgiver vi vores kunder om det? Hvordan specialiserer vi os bedre indenfor det store område som e-business er? Hvordan får vores virksomheder de kompetencer, vi har brug for, så vi også kan tiltrække de nye markeder som finder vej via Internettet?

Ordstyrer styrer debatten.

IT, DESIGN OG WEB (2 dages workshops fordelt over 5 mdr.)

Hvilke nye strømninger er der indenfor e-business design og programmering?

Virksomheder og konsulenter viser løsninger og kommer med bud på fremtidens e-trends.

ØKONOMI (2 dages workshops fordelt over 5 mdr.)

Hvordan styres logistikken og økonomien når man tilbyder e-service ydelser til lande udenfor Danmark? Hvordan kan opgaver outsources til udlandet? Hvordan kan der hentes nye ekspertiser til Danmark?

Internationale eksperter viser eksempler på økonomistyring.

INTERNATIONALT INTERNET og INTRANET (2 dages workshops fordelt over 5 mdr.)

Kommunikation er nøgleordet. Kommunikation internt og kommunikation eksternt. Hvordan skal der undervises og ydes undervisning i kommunikation via Internettet?

Kommunikationsfirmaer viser eksempler på fremtidens Internet kommunikation.

Information omkring alle emner vil være tilgængelig på ebusinessagent.com.



Ansøgers kompetencer i forhold til målgruppe og projektgennemførelse

TietgenSkolen – Tietgen CompetenceCenter - er et moderne videns- og kompetencecenter, der formidler kompetencer til stort set alle grene af dansk erhvervsliv. Vi har således i forhold til virksomheds- og ledelsessiden et stort regionalt som nationalt netværk til realisering af nye projekter. TietgenSkolens kompetenceformidling og konsulentrådgivning bygger på et helhedspræget menneskesyn og en erfaringsbaseret undervisning. Tietgen CompetenceCenter har ligeledes flere års erfaring med kurser og projekter for medarbejdere, ledige og iværksættere ledige – heriblandt personer med længere videregående uddannelse og lederbaggrund. Disse projekter har typisk indeholdt personlig og faglig afklaring samt kompetenceudvikling.

Overordnet ansvarlig:

Kim Tværgaard Larsen, Uddannelsesleder

Kim har siden 1997 ledet projekter finansieret af Den Europæiske Socialfond og besidder derfor stor erfaring med administration og ledelse af projekter. Andre arbejdsområder er: erhvervsmæssig integration af indvandrere, interkulturel kommunikation samt udvikling og salg af kurser indenfor et bredt udsnit af fagområder til mange forskellige grene af erhvervslivet. Især sidstnævnte giver stor og relevant ballast i forhold til eBusinessAgent projektet.

eBusinessAgentens Projektleder-konsulent:

Henriette Birk

Henriette har i en årrække fungeret som leder af planlægningsafdelingen på Oxford Biscuit A/S i Hjørring. Henriette tilbyder nu produkter via e-handels løsninger til det amerikanske marked og arbejder på at lancere et nyt dialog-netværk indenfor miljø og "grønne handlinger" i forretningsverdenen og i industrien. I de sidste 2 år har Henriette Birk været projektleder på socialfondsprojektet Business2raise, som stadigvæk har en stor succes. Henriette Birk er konsulent i forhold til udvikling af TietgenSkolens fremtidige websites og har i øvrigt formuleret de nye undervisningsemner, som netop ligger til grund for projekt eBusinessAgent. Henriette Birk leverer rammen og spørgeskemateknologi til eBusinessAgent portalen.



Visitation af deltagere

Der foretages en nøje udvælgelse af firmaer, undervisere og konsulenter. De udvalgte deltagere vil være de personer, som har det største potentiale for at kunne sprede og videndele deres fremtidige e-business kompetencer til andre i deres netværk.

Følgende firmaer og konsulenter er på nuværende tidspunkt interesserede i at deltage:

Øvrige deltagere vil blive kontaktet og informeret via telefon og e-mail.

Projektets additionalitet

eBusinessAgent undersøgelses-koncept er nytænkning. TietgenSkolen vil få et kompetence-løft samtidigt med at eBusinessAgent projektet vil give andre undervisningsinstitutioner og firmaer en ekstraordinær indsigt i, hvilken rolle de kan spille, for at virksomhederne kan stå stærkere på det globale marked i fremtiden. 80 % af verdens kommunikation B2B og B2C foregår delvist via Internettet og det er hér, at udviklingen sker. eBusinessAgent projektet vil åbne den verden for Region Syddanmark. eBusinessagent.com tænkes som redskabet, der kan skabe et overblik over den nuværende situation, fremtidens potentiale og hvorledes der videndeles omkring det.

Evaluering

Der evalueres på succes og manglende succes igennem hele forløbet. Succesen måles på hvor mange virksomheder, undervisere og konsulenter, som vil føle, at de får overblik frem for kaos. E-business området kan fylde skolers kursusudbud, idet der i princippet kan sættes et "e" foran alle moderne uddannelser. Men eBusinessAgent projektet vil primært måle på den forståelse, der skabes for det internationale potentiale som alle virksomheder har i forhold til at profilere sig selv. En lille sydfynsk håndværkervirksomhed er under kraftig indflydelse fra den store verden, f.eks. i kraft af tilstrømningen af udenlandsk arbejdskraft eller importen af udenlandske byggematerialer. Så selv den mindste virksomhed kan gøre brug af at skabe en profil, som udenlandske virksomheder kan forholde sig til. Og succesen for eBusinessAgent projektet vil være i top, hvis så mange virksomheder og uddannelsesinstitutioner som muligt forstår, at det er dem, som skal kompetenceudvikles mht. e-business - som e-kommunikation og e-præsentation jo er en del af - og ikke verden omkring os, som skal lære at forstå vores .dk hjemmesider.



Information/Erfaringsspredning

eBusinessAgent projektet og resultaterne vil blive annonceret i dagspressen. Specielt vil der blive informeret intensivt op til de 2x5 dages workshops. Det vil være muligt for andre personer end de ved projektstarten tilmeldte deltagere, at være med i de 2x5 dages workshops og disse workshops vil blive markedsført ca. 2 mdr. før afholdelsesdagen. Der vil henvises til information, som offentliggøres på eBusinessAgent websitet.

Med venlig hilsen

Henriette Birk
Tietgen Business College
Tlf.: 40 55 76 75
E-mail: hb@b2r.dk / hebi@tietgen.dk
www.b2r.dk / www.tietgen.dk

