

20 ÅR I MARKETING, OG STADIG FULD AF IDÉER

Karina Davids fejrer 20 år som selvstændig med KD marketing support



Med 20 års erfaring og 13 år i Videnparken fortsætter Karina Davids med at hjælpe små og mellemstore virksomheder med at få mest muligt ud af deres marketingbudget.

I 2025 kunne Karina Davids fejre hele 20 år som selvstændig med Kd marketing support, og i 13 af de år har hun haft base her i Videnparken.

Det hele begyndte tilbage i 2003, da Karina, på barsel og med en fortid som marketingsansvarlig, pludselig så et behov. "Jeg kunne se, at mange mindre virksomheder spildte deres penge på markedsføring, fordi tiltagene ikke var gennemtænkte. Jeg besluttede, at jeg ville hjælpe dem med at få mere værdi ud af markedsføringsbudgettet," fortæller hun.

De første skridt som selvstændig

Det var ikke uden udfordringer at starte op. Som kun 28-årig og med et nyt koncept i hånden blev Karina ofte mødt med replikken: "Spændende idé, men held og lykke med

"Hvis ikke jeg havde brændt for det her, var jeg stoppet for længe siden.

Det er passionen, der har holdt mig kørende, og jeg er slet ikke færdig endnu."

projektet." Og det krævede både mod og vedholdenhed at stå foran erfarne direktører og fortælle, hvordan de burde gribe deres markedsføring an.

Men Karina gav ikke op. Hun deltog bl.a. i et jobdating-arrangement for ledige akademikere, og her fik hun sin første store kunde, som hun fulgte tæt i tre år. "Jeg lærte meget af den periode. Blandt andet at én kunde aldrig må fylde for meget, for hvis de falder fra, så står man pludselig på bar bund."

Netværk og relationer som nøgle

En vigtig del af Karinas rejse har været de relationer, hun har opbygget undervejs. En af hendes tidlige kontakter har eksempelvis åbnet mange døre og anbefalet hende til andre. Og nogle af dem er stadig kunder i dag, over 15 år senere.

"Det viser bare, hvor vigtigt passion og tillid er i mit fag. Når kunderne kan mærke, at jeg brænder for at hjælpe dem, så giver det resultater og langvarige samarbejder" siger hun.

Marketing dengang og nu

Selvom der er gået 20 år, har den grundlæggende opgave i Kd marketing support egentlig ikke ændret sig. "Som marketingrådgiver handler det stadig om at skabe kendskab – at sørge for, at mine kunder er top of mind, når behovet opstår hos målgruppen", fortæller Karina.

Forskellen ligger i kanalerne.

Dengang handlede det om trykte annoncer, fx i telefonbøger og fagblade. I dag er det primært digitale platforme, hvor man kan bygge hele marketingflows op, der gør indsatsen langt mere målrettet og målbar.

De seneste år er der også kommet en lang række AI-værktøjer, som på mange måder gør arbejdet lettere – især når det gælder idéudvikling og research. Nogle i branchen ser det som en trussel, fordi kunderne i princippet bare selv kan bruge de nye værktøjer.

Men ligesom man ikke sætter en ufaglært til at betjene en CNC-maskine, fordi resultatet bliver derefter, så kræver AI-værktøjer også erfaring for at give værdi, påpeger Karina og understreger: ”I mine øjne er AI en dygtig assistent, der er hurtig og effektiv. Men man skal vide, hvordan AI skal og kan bruges, før man får et brugbart resultat.”



Relationer og netværk er nøglen. Mange af mine kunder har jeg haft i over 10-15 år, fordi tillid og resultater går hånd i hånd.

Base i Videnparken

For Karina har kontoret i Videnparken været en vigtig del af hverdagen gennem de seneste 13 år. ”Det giver mig ro at vide, at rammerne altid er i orden, og at jeg kan koncentrere mig om mit arbejde. Og så er det en stor gevinst, at jeg har andre selvstændige omkring mig til hverdag. Det giver både energi og inspiration.”

Fremtiden for Kd marketing support

Når snakken falder på fremtiden, er Karina også klar i mælet: Hun vil gerne bruge sin mangeårige erfaring endnu mere på rådgivning og bestyrelsesarbejde. ”Jeg ser et stort potentiale i at hjælpe virksomheder med at lægge de overordnede linjer, mens deres egne medarbejdere står for det praktiske arbejde. For jeg oplever stadigvæk, at mange glemmer at stille spørgsmålet:

“Det bedste ved Videnparken er fællesskabet. Her er altid nogen at udveksle idéer med, og så er det bare rart at være omgivet af mennesker, der brænder for det, de laver.”

Hvilken værdi skaber vi egentlig for vores kunder?”, fortæller hun.

Et liv som selvstændig

At drive en enmandsvirksomhed kræver både selvdisciplin, mod og optimisme. Karina beskriver sig selv som en ”ubøjelig optimist”, der altid ser flere muligheder end begrænsninger. ”Nogle gange har jeg da fået en mavepuster, men jeg har altid rejst mig igen og taget læringen med mig på vejen frem.”

Når man spørger, hvad nøglen til de 20 års succes er, er svaret også klart: Passion.

”Hvis ikke jeg havde brændt for det her, var jeg stoppet for længe siden. Det er passionen, der har holdt mig kørende, og jeg er slet ikke færdig endnu.”

Et stort tillykke til Karina med jubilæet.

Og tak for, at du i 13 år har været en del af Videnparken.



”Videnparken giver mig de perfekte rammer: Professionelt og inspirerende. Jeg kan koncentrere mig om mine kunder, men samtidig mærke fællesskabet lige uden for døren.”